

BOVINS DU QUÉBEC

Supplément de La Terre de chez-nous

Avril 1987



**le marché québécois des bovins
à l'heure de l'informatique**

**L'élevage intégré : une voie d'avenir ?
p. 13**

Blonde d'Aquitaine



LA BLONDE PRÉSENTE L'UNIQUE ET EXTRAORDINAIRE PARTICULARITÉ DE SE COMPORTER EN ÉLEVAGE COMME UNE RACE DE TYPE RUSTIQUE ET EN ENGRAISSEMENT COMME L'ANIMAL BOVIN LE PLUS PERFORMANT PRODUISANT, AU MOINDRE COÛT, QUELS QUE SOIENT SON ÂGE ET SON MODE D'UTILISATION, LA PLUS GRANDE QUANTITÉ DE VIANDE MAIGRE.

Ces qualités se traduisent par des prix plus élevés pour tous les types d'animaux (reproducteurs, maigres ou viande) ce qui procure à l'éleveur le meilleur revenu, une plus grande possibilité de choix et donc davantage de sécurité.

Les Blondes n'ont pas peur de l'hiver canadien.

La Blonde d'Aquitaine c'est aussi l'amie des bouchers et des consommateurs car elle est la moins grasse et sa viande est tendre et délicieuse.

C'EST DONC BIEN LA GRANDE RACE MODERNE DE CROISEMENT TERMINAL QUE TOUT LE MONDE ATTENDAIT.

Croiser avec un Blond c'est mettre un turbo dans le moteur.

Et avec ça, si élégantes, si douces.

Pas étonnant que les ÉLEVEURS PRÉFÈRENT LES BLONDES!...

Pour toute information, consultez un de nos éleveurs :

Laurent Desrosiers
265, route de la Mer
Ste-Flavie (Québec) G0J 2L0
Tél. (418) 775-5408

Bernard Fortier
1734, Rang 2
St-Pierre-Baptiste G0P 1K0
Tél. (418) 453-2475

Claude Mercier
1578, Dublin
Inverness G0S 1K0
Tél. (418) 453-2418

C & R Nitschkie
« Le plus gros troupeau
du Québec »
R.R. 1, Angers
(Québec) J0X 1B0
Tél. (819) 986-3455

Jacques Paradis
« Éleveur depuis 1975 »
980, route 132,
Notre-Dame-du-Portage
Cte Rivière-du-Loup G0L 1Y0
Tél. (418) 867-1098

Yves Patry
« L'avenir c'est la Blonde »
R.R. 1, Quyon
(Québec) J0X 2V0
Tél. (819) 458-2013

Jean-Claude Roy
« Semence du taureau Chérif
à vendre »
580, Rang du Milieu
St-Pierre, cte Montmagny
G0R 4B0
Tél. (418) 248-2707

J.-M. Voyer
« Au service du Québec et
des Maritimes »
1191, rue Beaupré
Ste-Foy G1W 4B6
Tél. Rés.: (418) 659-1163
Bur.: (418) 871-1182

M. Lucien Fortin
1056, Rang Belle-Rivière
St-Gédéon, Lac-St-Jean
G0W 2P0
Tél. (418) 343-2295

BOVINS DU QUÉBEC

Supplément de **La Terre de chez nous**, édition du 9 avril 1987.

Éditeur

La Terre de chez nous
Union des producteurs agricoles
555, boul. Roland-Therrien
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
(514) 679-0530

Directeur

Hugues Belzile

Rédacteur en chef

Poste vacant

Rédacteur en chef adjoint et responsable de la publication

Jean Savard

Collaborateurs

Gill Barrows, Gaétan Bélanger,
Claude Brabant, Robert Dutrisac,
Louis Hébert, Gilles Larochelle,
Richard Petit, Francine Ranger-Smith,
Jim Romahn, Dominique D. Rony,
Jean-Claude St-Pierre

Révision et correction

Brabant Dutrisac Communication

Conception graphique

Jean Gladu

Montage

Mychèle Arbour

Photocomposition

Les Entreprises Précigraphes Itée

Impression

Métropole Litho

Photo couverture

Guy Tessier

Directeur de la publicité

Réjean Pouliot

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Réal Loiseau



Les gabolysats **Dicalona**

DU NEUF EN NUTRITION ANIMALE

Un concentré naturel qui a fait ses preuves en Europe s'incorporant avantageusement aux minéraux de vos rations "Les gabolysats"



Distributeur exclusif

**Distrival
Canada Ltée**

Melbourne (Québec)
Tél.: (819) 826-2540

1-800-567-6915

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISSN 0040-3830

L'AGRICULTURE est devenue une industrie hautement concurrentielle. Pour assurer la bonne marche de son entreprise, l'agriculteur moderne doit donc se tenir au fait : innovations technologiques, tendances du marché, actualité professionnelle, bien des données lui sont nécessaires. Toujours soucieuse de répondre aux besoins en information des producteurs agricoles, **La Terre de chez nous** ajoute aujourd'hui un élément important à sa gamme de publications.

La revue **Bovins du Québec** paraîtra à tous les deux mois, et traitera d'une foule de sujet touchant l'industrie bovine. Les producteurs d'ici pourront donc prendre connaissance des dernières découvertes en matière de santé animale, de techniques de production, de gestion agricole ou de recherche-développement. Ce sont d'ailleurs les chercheurs eux-mêmes qui, de leur laboratoire, les informeront.

L'actualité sera aussi au rendez-vous : dans chaque numéro, une équipe de journalistes d'ici et d'ailleurs fera le point sur les sujets chauds. Nos collaborateurs vous présenteront également des reportages sur certaines exploitations agricoles parmi les plus novatrices. Et pour clore chacune de nos livraisons, nous ferons un survol des principaux événements agricoles tels que rapportés par la presse au Canada anglais, ainsi qu'aux États-Unis et en Europe.

Voilà tracé un rapide portrait de ce que veut être **Bovins du Québec**. Parce que nous souhaitons bien sûr faire de mieux en mieux, numéro après numéro. Bonne lecture.

La rédaction

Les enchères électroniques

5

Les producteurs de bovins du Québec s'apprentent à vivre une petite révolution dans le domaine de la mise en marché : les enchères électroniques. En outre, le nouveau Règlement sur la vente des bovins élimine les revendeurs et interdit toute vente directe aux abattoirs, ce qui permettra aux producteurs d'obtenir un meilleur prix.

a c t u a l i t é

Colloque sur la viande bovine

S'ils souhaitent devenir véritablement concurrentiels à l'échelle du pays, les producteurs de bovins du Québec devront diversifier leurs méthodes de production et de commercialisation, de façon à pouvoir mettre en marché toute l'année, en quantité suffisante, des bouvillons d'abattage de qualité.



11

t e c h n i q u e s d e p r o d u c t i o n

L'élevage intégré : une voie d'avenir ?

Quelle orientation les producteurs de bovins du Québec peuvent-ils prendre pour assurer leur succès dans l'avenir ? L'élevage intégré pourrait bien être la réponse à cette question.



13

r e p o r t a g e

L'Ontario Livestock Exchange

Les producteurs de bovins du Québec ne seront pas les premiers à se lancer dans l'aventure des enchères électroniques : de tels systèmes ont déjà fait leurs preuves aux États-Unis et en Ontario, notamment celui de l'Ontario Livestock Exchange. Nous sommes allés voir de plus près comment les choses s'y passent.



24



Éditorial	p. 4
Recherche	p. 18
CCA	p. 21
FPBQ Info	p. 22
Promotion	p. 27
Le marché	p. 28
Par ailleurs	p. 31

Malgré quelques ombres au tableau

1986-1987, une année fructueuse



DANS L'ENSEMBLE, l'année qui vient de se terminer aura été favorable aux producteurs de bovins. Si certains dossiers n'ont pas avancé aussi rapidement qu'on l'aurait souhaité, les efforts de la Fédération ont été couronnés de succès dans plusieurs autres.

Ainsi, de nets progrès ont été réalisés dans le domaine de la mise en marché des bovins. L'adoption par le gouvernement du Québec, en août dernier, d'un nouveau Règlement sur la vente aux enchères d'animaux vivants en est un bon exemple. Celui-ci prescrit notamment des normes d'aménagement, de salubrité et d'exploitation touchant les encans publics.

On note également des signes encourageants dans le dossier de la garantie de paiement. Alors que celui-ci était pratiquement « mort et enterré » il y a quelques mois, il est redevenu une priorité pour le ministre de l'Agriculture, M. Michel Pagé. Ainsi, un fonds d'assurance serait constitué sous peu afin de garantir le paiement des sommes dues par les acheteurs de bovins.

D'autre part, je suis heureux de signaler que les producteurs membres du Comité de mise en marché des veaux d'embouche et du Comité de mise en marché des bouvillons d'abattage en sont arrivés à un consensus quant aux moyens à prendre pour mettre de l'ordre dans la commercialisation de leurs produits.

Voilà pour les bonnes nouvelles; passons maintenant aux dossiers moins réjouissants.

Paradoxalement, le premier élément qui me vient à l'esprit concerne également la mise en marché. En effet, je dois vous signaler ma déception face à la lenteur déconcertante de la Régie des marchés agricoles du Québec : au moment d'aller sous presse, celle-ci n'avait pas encore rendu sa décision concernant la mise en place d'une agence de vente des bovins laitiers et des veaux de grain. On estime que tout retard dans ce dos-

sier se traduit par une perte hebdomadaire de quelque 100 000 \$ pour les éleveurs concernés.

Par ailleurs, la refonte des programmes agricoles entreprise au cours de l'année par le gouvernement du Québec inquiète à juste titre bien des producteurs. Comment prétendre vouloir améliorer l'efficacité et la rentabilité des entreprises en diminuant les incitatifs et l'aide financière à la disposition des producteurs ?

Le processus de rationalisation des programmes de stabilisation a également frappé de plein fouet les éleveurs de bovins. De fait, on évalue à environ 6,5 millions de dollars les pertes annuelles que subiront les producteurs concernés par suite des nombreuses modifications apportées à ces programmes en décembre dernier.

Tant à l'échelle provinciale que nationale, des décisions importantes seront prises au cours de la prochaine année qui modifieront considérablement le visage de l'industrie bovine. Seuls les producteurs faisant preuve d'imagination, de créativité et de capacité d'adaptation pourront survivre.

En ce moment déterminant, la diffusion de l'information prend donc toute son importance. À cet égard, la revue **Bovins du Québec** représente à coup sûr un atout appréciable pour tous les producteurs de bovins. La prise en charge par **La Terre de chez nous** de l'ensemble du processus d'édition aura permis de concrétiser plus tôt que prévu ce projet longtemps attendu. La Fédération des producteurs de bovins du Québec est heureuse de s'y associer et de contribuer ainsi à l'essor et à la consolidation de la production bovine au Québec.

Le président,

Gilles Laurent

Gilles Laurent

Les enchères électroniques

Le marché québécois des bovins à l'heure de l'informatique

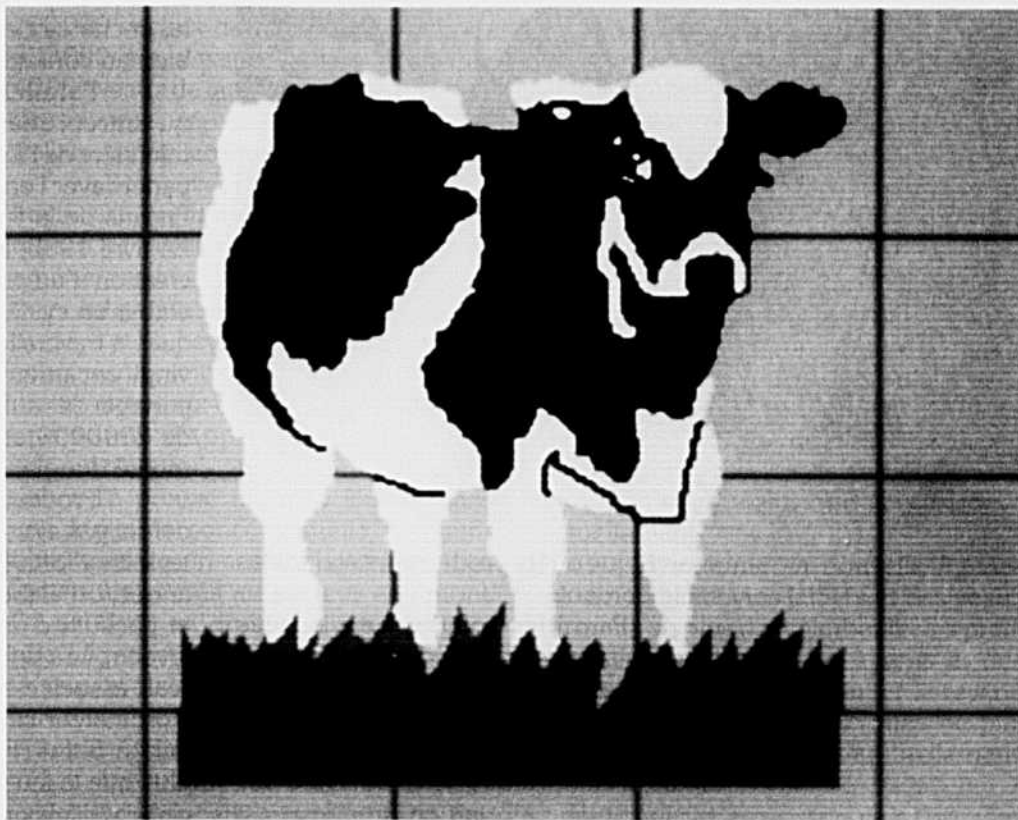
Les producteurs de bovins du Québec s'apprêtent à vivre une petite révolution dans le domaine de la mise en marché : les enchères électroniques. Le nouveau Règlement sur la vente des bovins, que s'apprête à adopter la Régie des marchés agricoles du Québec, en réjouira sans doute plusieurs, puisque les nouvelles règles du jeu apporteront une réponse aux multiples maux qui affectent ce marché.

Mentionnons d'emblée que les enchères électroniques ne portent, dans un premier temps, que sur les vaches de réforme, les petits veaux laitiers et les veaux de grain. Ne sont pas touchés par le nouveau règlement les veaux d'embouche, les veaux de lait lourd et les bouvillons d'abattage. Les vaches de réforme

et les petits veaux laitiers pourront encore être vendus à l'encan public, tandis que les veaux de grain devront obligatoirement passer par les enchères électroniques.

L'un des grands avantages du nouveau Règlement est qu'il élimine les revendeurs et interdit toute vente directe aux abattoirs pour ces catégories d'animaux. Les producteurs seront ainsi assurés d'obtenir un meilleur prix.

Dans le dossier qui suit, Robert Dutrisac nous raconte d'abord comment ce projet est né. Puis, M. Gaétan Bélanger analyse les incidences économiques du nouveau système. Enfin, Richard Petit et Robert Dutrisac nous expliquent dans ses grandes lignes le fonctionnement du système.



L'aboutissement d'un long processus

Robert Dutrisac

À LA FIN de 1982, les producteurs de bovins du Québec adoptaient leur plan conjoint et amorçaient ainsi une période d'intense réflexion et de consultation. Leur but : mettre de l'ordre dans la mise en marché des bovins au Québec.

De nombreux problèmes affligeaient les producteurs : l'absence de prix de référence, une part importante de la production vendue directement aux abattoirs à des conditions dictées par eux, des régions entières à la merci de revendeurs qui acheminaient les bêtes d'encan en encan. Bref, une situation

Nord, notamment celui de l'OLEX en Ontario (dont nous parle Jim Romahn dans son article) et celui de la NEMA en Virginie, qui peuvent être qualifiés de francs succès.

C'est en 1984 que les éleveurs de veaux de grain adoptèrent le principe des enchères électroniques, suivis l'année suivante par les producteurs laitiers. L'idée faisait son chemin.

Les partisans des enchères électroniques pouvaient compter sur le rapport d'une mission à laquelle participait M. Jean-Guy Brossoit, alors président de la Fédération des producteurs de bovins du Québec. Les membres de la mission se sont rendus en juin 1984 à Christianburg en Virginie afin de se familiariser avec le système de la NEMA, d'évaluer le degré de satisfaction de ses utilisateurs et, plus important encore, de déterminer si un tel système pouvait être adapté au Québec. Impressionnés, ils concluent que les enchères électroniques se prêteraient bien au contexte québécois.

Parallèlement aux démarches qu'entreprenaient les producteurs, le ministère de l'Agriculture entra en pourparlers avec l'encanteur Paul Bernard des Encans de la ferme de Saint-Hyacinthe. En avril 1985, le Ministère annonçait la création d'un programme d'aide visant à établir un système d'enchères électroniques à travers le réseau des encans. Les vingt encanteurs québécois allaient se partager des subventions s'élevant à plus de 800 000\$ et représentant près de la moitié du total des investissements.

Producteurs et encanteurs ne tardèrent pas alors à s'entendre et à concerter leurs efforts. En septembre de la même année, on élaborait le cahier des charges et, par suite d'un appel d'offres, le contrat fut octroyé à la firme Informatek de Montréal, associée à Bell Canada et à IBM. L'ordinateur central est maintenant installé à Saint-Hyacinthe, et on n'attend plus que le feu vert de la Régie des marchés agricoles pour aller de l'avant.



anarchique où les producteurs étaient les seuls perdants.

Parmi les solutions envisagées figurait la mise sur pied d'un système d'enchères électroniques couvrant l'ensemble du territoire québécois. Les avantages de cette solution en ont séduit plusieurs, d'autant plus que de tels systèmes existaient déjà ailleurs en Amérique du

La concurrence accrue entre les acheteurs profitera aux producteurs

Gaétan Bélanger *



LA NOUVELLE Agence de vente des bovins laitiers et des veaux de grain viendra bientôt changer les règles du jeu en ce qui concerne la mise en marché de ces animaux. Bien entendu, la plupart d'entre nous s'intéressent d'abord et avant tout aux incidences économiques de ces changements. Comme nous le verrons plus loin, il n'y a pas lieu de s'inquiéter, bien au contraire : le nouveau système sera indéniablement profitable pour les producteurs.

Rappelons d'abord que plus de 26000 d'entre eux sont directement touchés par le Règlement sur la vente des bovins du Québec qui donne naissance à l'Agence. Chaque année, les producteurs de bovins laitiers et de veaux de grain, dont l'actif global est évalué à plus de 5,5 milliards de dollars, vendent plus de 200 000 vaches de réforme, au-delà de 300 000 petits veaux laitiers et environ 40 000 veaux de grain. La valeur à la ferme de ces ventes dépasse les 165 millions de dollars annuellement.

Le nouveau mode de vente des bovins laitiers et des veaux de grain et le réseau de commercialisation ainsi créé amèneront une diminution appréciable du nombre d'intermédiaires entre le producteur et l'acheteur final, favoriseront la concurrence entre les acheteurs et permettront à ceux-ci de rationaliser leurs opérations d'approvisionnement. Or selon la théorie économique — et l'expérience l'a prouvé maintes fois — dans une industrie concurrentielle, les gains obtenus dans un secteur sont immédiatement transférés au secteur en amont. On est donc en droit de s'attendre à ce que l'Agence de vente amène de meilleurs prix aux producteurs, étant donné les économies réalisées par les acheteurs et la plus grande concurrence entre eux.

Il est bien sûr difficile d'évaluer avec précision cette augmentation des

prix. D'après les études réalisées sur l'efficacité des systèmes de vente par enchères électroniques, l'instauration d'un tel système ferait augmenter les prix reçus par les producteurs dans une proportion de 2 à 6 p. 100 en moyenne. Normalement, les prix de vente aux encans publics devraient suivre une tendance similaire, puisque les deux systèmes fonctionnent de façon concurrentielle. Une hausse moyenne de 4 p. 100 du prix de vente des bovins laitiers et des veaux de grain entraînerait des revenus supplémentaires de l'ordre de 5 millions de dollars annuellement pour les producteurs.

La création de l'Agence de vente amènera également une réduction des frais de mise en marché pour les producteurs. Par exemple, la commission sur la vente des vaches de réforme a été fixée à 11 \$ l'unité, soit une baisse de 4 \$ par rapport aux prix payés dans certains encans et lors des ventes directes à l'abattoir (si l'on tient pour acquis que le 3 p. 100 de commission remis au transporteur par l'abattoir est puisé à même le montant dû au producteur). Au total, les économies réalisées au chapitre des commissions sur la vente des vaches de réforme pourraient se chiffrer à environ 450 000 \$ par année. En ce qui concerne le veau de grain, la commission variera selon que le veau est offert en vente à partir de l'entreprise ou au poste de rassemblement ; en moyenne, ce taux devrait également être inférieur à celui que l'on retrouve actuellement.

En résumé, la nouvelle Agence de vente des bovins laitiers et des veaux de grain, en plus de réglementer les pratiques commerciales des agents et des acheteurs, viendra augmenter le revenu net des producteurs concernés de plusieurs millions de dollars annuellement.

* Gaétan Bélanger est secrétaire de la FPBQ.

Le fonctionnement

Richard Petit et Robert Dutrisac



C'est à partir des terminaux que l'on aperçoit ci-dessus que se dérouleront les enchères électroniques.

Photo Denis Bernier

ON PEUT comparer le réseau d'enchères électroniques à une vaste étoile dont le centre est situé à Saint-Hyacinthe et dont les pointes s'étendent dans toutes les régions du Québec.

Ce réseau sera constitué de quelque vingt postes de commercialisation — soit les établissements actuels des encanteurs — auxquels s'ajouteront des postes de rassemblement afin de mieux desservir les producteurs de certaines régions éloignées. Chacun de ces postes sera muni d'un micro-ordinateur, et sera relié par télécommunication à l'ordinateur central des Encans de la ferme de Saint-Hyacinthe.

Voici comment se dérouleront les ventes : d'abord, le producteur se chargera de mener ses bêtes au poste le plus près au moins quatre heures avant le début des enchères. Identifiées au nom de leur propriétaire et pesées, les bêtes seront alors triées selon leur poids et leur conformation, puis regroupées par lot en fonction de leurs caractéristiques.

Voici ce que vous pouvez attendre d'un taureau Salers...

- ★ Les femelles pures et croisées Salers ont de grandes ouvertures pelviennes, ce qui facilite le vêlage.
- ★ Les femelles sont d'excellentes mères et donnent en abondance un lait nourrissant de haute teneur.
- ★ Les veaux Salers ont la tête petite, les épaules étroites et le corps long et élancé à la naissance.
- ★ Les veaux naissent vigoureux et veulent vraiment s'allaiter.
- ★ Employez un taureau Salers pour produire ce genre de veaux et de femelles de remplacement — le genre qui peut aider votre programme.

Communiquez avec le technicien local

Autres renseignements — adressez-vous à :

SALERS ASSOCIATION OF CANADA

246, 2116 - 27th Avenue N.E.
Calgary, Alberta T2E 7A6
(403) 291-2620

Dans le Québec : **Gérald McKee**
R.R. 3
Richmond
(Québec) J0B 2H0
Tél. (819) 826-2918



Cependant, le producteur de veaux de grain qui dispose d'au moins cinq veaux semblables n'aura qu'à en transmettre la description par téléphone au poste de commercialisation pour qu'ils soient mis en vente.

Ces informations, c'est-à-dire le type de lot et le nombre de bêtes dans chaque lot, seront transmises électroniquement à l'ordinateur central. Les données provenant de tous les postes de commercialisation ou de rassemblement seront alors intégrées au catalogue provincial.

Les enchères débutent à heure fixe. Grâce au micro-ordinateur dont il est muni, chacun des acheteurs aura déjà pris connaissance du catalogue dans sa version complète ou abrégée, à son choix. Un des postes de commercialisation est choisi au hasard pour ouvrir la vente. Apparaît alors à l'écran le premier lot avec un prix de départ à la livre. Les enchères se font selon la méthode décroissante-croissante : le prix diminue graduellement jusqu'à la première mise, puis

remonte au fur et à mesure que d'autres acheteurs décident de miser sur le lot. Pour ce faire, il leur suffit d'appuyer sur une simple touche.

Le producteur obtiendra pour ses vaches de réforme le montant de la mise multiplié par le poids de la carcasse chaude des bêtes lui ayant appartenu. Le même calcul s'applique aux veaux de grain, sauf que la mise de l'acheteur pourra être ajustée si la classification réelle de la viande est différente de celle divulguée lors des enchères. Soulignons que cette procédure se déroule sous la stricte surveillance des autorités gouvernementales.

Pour sa part, l'acheteur s'engage à abattre les bêtes qu'il a acquises dans les 24 heures, à l'exception des petits veaux laitiers qui sont vendus sur la base du poids vif.

Le producteur pourra obtenir le paiement de la vente au poste de commercialisation 48 heures après les enchères, ou celui-ci lui sera posté dans les 4 jours suivants.



Le petit chargeur construit comme les gros

- godet muni d'une attache de type industriel
 - angle de roulement arrière du godet de 40°
 - pas besoin d'aucun outil pour enlever ou remettre le chargeur
 - contrôle de niveau automatique
 - pas besoin d'aucun support pour soutenir le chargeur en position d'entreposage
 - robustesse supérieure aux modèles conventionnels
- | | | | |
|---------------------------|---------|----------------------------------|----------|
| cylindre de levée | 1 3/4" | hauteur maximum de levée | 80" |
| cylindre du godet | 1 3/4" | hauteur libre sous le godet | |
| capacité maximum de levée | 760 lb | en position de vidange (45°) | 58" |
| force d'arrachement | 1330 lb | pression hydraulique recommandée | 1900 PSI |

LES EQUIPEMENTS
HARDY

100 St-Arthur, Portneuf Stn,
(Québec) G0A 2Z0
(418) 286-6621

Solide et d'installation rapide

Clôture électrique
avec isolateur de nylon
et piquets de fibre de
verre

Ajustable à tous les
niveaux

Prix défilant toute
concurrence



Autres modèles disponibles

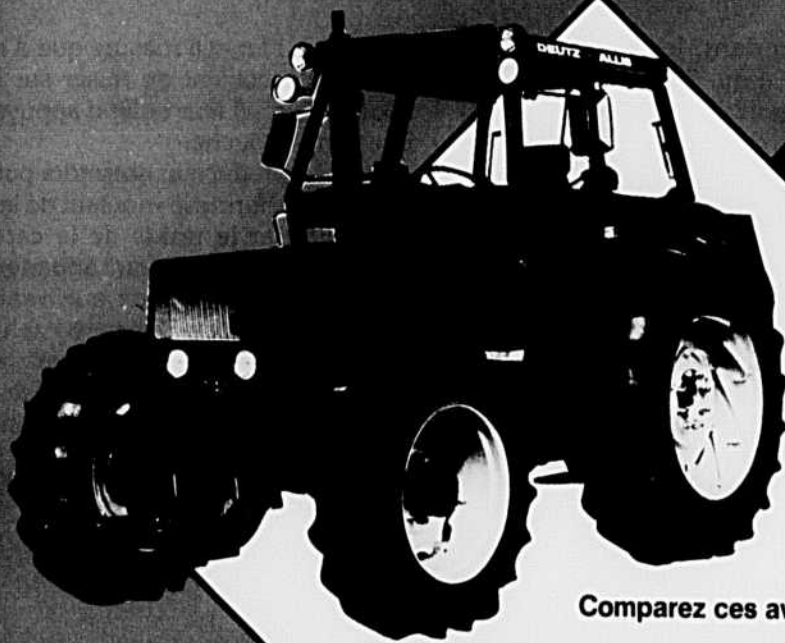


Communiquer avec

PROSEM

(514) 825-2309

ou votre fournisseur
habituel



**Modèle
7085**

Comparez ces avantages:

- Relevage hydraulique sur 3 pts
8377 lb.
- Embrayage complètement
synchronisé
- Contrôle de profondeur
(Draft Control)

- Pompe hydraulique
19,5 g.p.m.

- Sortie d'huile (zéro pression)

- Cabine ultramoderne pour un confort
et une visibilité accrue

- Vitesse variable

- Plusieurs autres avantages

**Revenez nous voir et comparez-le
avec l'un de nos concessionnaires participants:**

Don R. Équipement
Pamplonnet
(513) 673-8830

Équipement H. Palardey Inc.
St-Damase, St-Hyacinthe
(514) 797-3325

Équipement St-Denis Inc.
St-Basile-Mirabel
(514) 258-2000

Garage Alfred Charest Inc.
Laurierville
(519) 365-4424

Garage Paul-André Gagnon
St-Michel-de-Bellechasse
(418) 884-2271

Leclercq Tractor Inc.
St-Denis-de-la-Rivière
St-Georges
(514) 255-2400

Les Équipements Savoy Inc.
1200, St-Joseph
St-Joseph-de-Beauceville, J0J 1Y0
(514) 255-4271

Les Équipements J.L. Talbot Inc.
Cap-St-Jacques
(514) 244-2707

Machineries P.C. Inc.
Boucherville
(514) 257-3880

Machineries Benoit & Frères Inc.
Saint-Denis-de-Saint-Casimir
(514) 258-2120

Machineries Forest Inc.
444, Péri St-Georges
L'Épiphanie, J0K 1J0
(514) 806-8833

Roux Machineries Inc.
St-Simon
(418) 736-2968



**DEUTZ
ALLIS**

Pour être compétitifs

Les producteurs de bovins du Québec doivent approvisionner le marché 12 mois par année

Michel Pomerleau et Claude Brabant

Les producteurs de bovins du Québec devront revoir leurs méthodes de production et de mise en marché s'ils souhaitent devenir véritablement concurrentiels à l'échelle du pays. Voilà la principale conclusion qui s'est dégagée du colloque annuel du Conseil des productions animales. Placé sous le thème «La viande bovine, sa place et son avenir», celui-ci réunissait à Québec en mars dernier quelque 425 producteurs et agronomes.

Un des principaux facteurs qui entravent le développement de l'industrie québécoise est le fait que l'abattage soit concentré entre les mois de juin et décembre, ce qui ne permet pas d'approvisionner le marché de façon régulière, en plus de compromettre la viabilité des abattoirs. C'est ce qu'a affirmé l'un des conférenciers invités, M. Charles Bachand, conseiller en productions animales au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ).

Accaparer le marché des chaînes d'alimentation

En effet, le volume d'abattage au Québec entre juin et décembre se situe à environ 28 p. 100, comparativement à un taux de 38 à 42 p. 100 dans les autres provinces. Celles-ci ont donc le champ libre pour accaparer le marché des chaînes d'alimentation, lesquelles sont réticentes à changer de sources d'approvisionnement. La situation est à ce point sérieuse, affirme M. Bachand, que très peu d'entreprises «pourront survivre si on n'arrive pas à mettre en marché des bouvillons toute l'année durant».

L'industrie bovine québécoise, on le sait, doit faire face à la concurrence traditionnelle des provinces de l'Ouest. Si elle a réussi, en une

quinzaine d'années, à atteindre un taux d'autosuffisance d'environ 11 p. 100, il lui faut maintenant redoubler d'efforts pour accroître sa part du marché, d'autant plus que la consommation canadienne de bœuf est à la baisse.

Le Québec dispose d'atouts non négligeables, estime M. Bachand, notamment une bonne quantité de fourrages et de pâturages. Or près de 25 p. 100 des fourrages sont actuellement inexploités. Cette ressource pourrait servir à amener les veaux d'embouche au poids de 325 à 375 kg, ce que recherchent de plus en plus les engraisseurs du Québec, à l'instar de ceux de l'Ontario et de l'Ouest.

De même, M. Bachand croit que les producteurs pourraient davantage tirer parti du potentiel génétique des troupeaux d'élite du Québec. Selon lui, peu de producteurs commerciaux utilisent des taureaux de qualité à la tête de leurs troupeaux.

Le «modèle naturel», pour une plus grande diversification

Par ailleurs, M. Gaétan Bélanger, agronome et secrétaire de la Fédération des producteurs de bovins du Québec, a souligné la nécessité de diversifier les méthodes de

production. «On a toujours fait du bœuf de la même façon au Québec, a-t-il rappelé, mais il doit bien y avoir d'autres méthodes.»

À son avis, il serait souhaitable d'adopter le «modèle naturel» de production, qui repose sur la distinction claire entre les trois phases du vachevau, de l'engraissement et de la finition, contrairement au modèle actuel qui regroupe ces deux dernières activités. Le modèle naturel a l'avantage d'ouvrir la voie à une plus grande diversification, en permettant au producteur d'opter soit pour la spécialisation dans l'une ou l'autre des phases, soit pour l'intégration de deux ou des trois phases.

L'engraissement à forfait

Comme M. Bachand, M. Bélanger reconnaît que l'engraissement et la finition représentent, à cause notamment des fluctuations du marché, des activités à haut risque financier, qui demandent beaucoup de capital à court terme. Tous deux préconisent donc le système d'engraissement à forfait, comme cela se pratique en Ontario et en Alberta. Si le producteur perd ainsi un peu de son indépendance, cette méthode permet un meilleur partage des risques financiers, souligne M. Bélanger.

Suite en pages 16 et 17

MASSEY-FERGUSON

Nouveau
système
ultra-
perfectionné
DATATRONIC

Modèles
3070 et 3060
EN
INVENTAIRE



Dépêchez-vous
ils se vendent
rapidement!

USAGÉS



2 MF 2705 1982, comme neufs.



2 INTER 815, 4 r/m, table 13',
nez 15', 4 rgs, 6 rgs.



MF 80, rétro excavateur 1976.



MF 1155 1976, très propre.



HAYBINE #1495, Rolareel 12'.



CASE 1690, 800 h., très propre.



MF 245 1976.



MF 135 1973.

- ☐ Batteuse MF 850, table 15',
nez 6 rgs.
- ☐ MF 255, 2x285, 2x1085, 1135.
- ☐ 2 Renault 651-4 + chargeur.
- ☐ Universel U 300, comme neuf.

- ☐ Plus de 12 haybines en stock.
- ☐ Plus de 10 presses avec
lance-balles.
- ☐ Plus de 10 faneurs et râpeaux.
- ☐ Plus de 8 épandeurs en stock.

- ☐ MF 165, gaz.
- ☐ Ford 5000 1975.
- ☐ Presse à foin MF 124.
- ☐ 2 herbes MF 520, Super spécial.
- ☐ Choix de pulvérisateurs.

VIENS ÉQUIPEMENT INC.
R.R. #4 — 999, Marcoux
Granby (Québec) J2G 8C8
Tél. (514) 378-9891



**LES ÉQUIPEMENTS
YVON RIVARD INC.**
271, Lepage
Ste-Anne-des-Plaines (Québec) J0N 1H0
Tél. (514) 478-2588

L'élevage intégré : une voie d'avenir ?

Gilles Larochelle *

L'industrie du bovin de boucherie connaît actuellement une période de réorganisation et de consolidation. Pour demeurer concurrentiels, les producteurs auront bien des défis à relever. Aussi se demande-t-on aujourd'hui à quoi ressemblera l'entreprise de bovins de boucherie de la prochaine décennie. En d'autres mots, quelle orientation les producteurs de bovins du Québec peuvent-ils prendre pour assurer leur succès dans l'avenir ?

L'élevage intégré pourrait bien être la réponse à cette question. S'il y aura toujours de la place pour les ateliers vache-veaux et les parquets d'engraissement, les éleveurs-naisseur-pourraient créer un nouveau type d'entreprise en engraisant eux-mêmes leurs veaux d'embouche.

L'entreprise de l'avenir pourrait donc être un atelier de 60 à 100 vaches avec engraissement de tous les veaux, dotée d'une étable froide, d'un

brise-vent et d'un système fourrager de gros volume. Grâce à une meilleure utilisation des ressources, ces entreprises pourraient assurer une plus grande stabilité à l'industrie.

Un gain journalier de 1 kg de la naissance à l'abattage

Le succès d'une entreprise d'élevage intégré repose sur une condition essentielle : assurer au veau, de la naissance jusqu'à sa mise en

marché, tout ce dont il a besoin pour faire un gain de 1 kg par jour. On pourra ainsi mettre sur le marché des bouillons et des taures d'abattage A1 et A2 de 15 à 16 mois.

Ce type d'entreprise comporte de multiples avantages :

- On évite les frais de transport et d'encan reliés au transfert du veau de l'atelier vache-veau à l'atelier de finition, et surtout les pertes par mortalité ou morbidité qui y sont associées. Dans certains cas, ces pertes peuvent atteindre jusqu'à 100 \$ par tête.
- Les femelles de remplacement peuvent être sélectionnées en fonction de leurs performances à 1 an aussi bien qu'au sevrage.
- Les génisses acquièrent une plus-value en étant vendues directement sur le marché.
- Le producteur profite davantage des efforts consentis pour améliorer l'efficacité du travail, et peut choisir la ou les périodes de vêlage qui correspondent le mieux à ses besoins, sans avoir à se synchroniser aux encans spécialisés.
- Avec une bonne gestion, le revenu brut de l'entreprise peut augmenter de 75 p. 100, et le bénéfice pour coût de vie de 100 à 150 \$ par vache.
- Les frais fixes sont répartis sur un plus grand volume de production.
- La diversification de la production permet à l'entreprise d'acquérir une meilleure stabilité financière.

Les conditions du succès

Si l'ajout d'une section finition à l'atelier vache-veau constitue une option intéressante, encore faut-il respecter certaines conditions. Ainsi,



Parmi les avantages de l'élevage intégré, on retrouve l'élimination des frais de transport et d'encan reliés à la mise en marché des veaux d'embouche, de même que l'élimination des pertes par mortalité ou morbidité qui y sont associées.

les nouveaux investissements devront être réduits au strict minimum. Une mise de fonds de 50 000 \$ pour produire 50 bouvillons d'abattage, par exemple, serait beaucoup trop élevée. De même, il serait préférable

d'utiliser des bâtiments existants et de les transformer en étable froide avec cour extérieure plutôt que de construire de nouveaux bâtiments.

Selon les ressources du milieu, différents aliments peuvent être utili-

sés pour atteindre l'objectif d'un gain journalier de 1 kg. Il suffit d'établir un bon programme alimentaire avec l'aide d'un conseiller compétent. Il est cependant essentiel d'utiliser *un fourrage de première qualité*. Avec un fourrage de qualité moyenne ou faible, la quantité de grain nécessaire est trop élevée et risque d'annuler les profits.

La production d'ensilage à forfait est une bonne façon de démarrer un tel projet. Ceux qui en produisent déjà pourront garder leur meilleur ensilage pour les bouvillons et distribuer celui de seconde qualité aux vaches. Un silo-meule recouvert d'un plastique de 10 m x 30 m (32 pi x 100 pi) permettra d'engraisser de 10 à 15 bouvillons (100 tonnes d'ensilage).

L'élevage intégré donnera les meilleurs résultats si les veaux d'embouche produits pèsent entre 225 et 275 kg (500-600 lbs) au moment du sevrage. Un veau d'embouche d'un poids inférieur, soit de 175 à 225 kg (400-500 lbs), dont l'alimentation d'hiver est constituée de foin de qualité moyenne, produira à 16-17 mois un bouvillon d'environ 360 kg (800 lbs), et non pas un bouvillon fini. Dans ce cas, une régie extensive à base de foin de qualité moyenne et de pâturage serait plus appropriée.

Bien gérer l'affaire

Cette nouvelle activité exigera bien entendu une planification finan-



- Une presse à balle ronde incomparable.
- À un prix imbattable
- Pas une presse à balle ronde ne peut vous offrir autant de caractéristiques qu'une FORT pour une récolte parfaite soit en ensilage ou en foin sec.
- Si vous n'avez pas essayé une FORT, vous ne saurez jamais qu'elle peut être votre meilleur investissement.
- Demandez une démonstration à votre concessionnaire le plus près de chez vous ou à distribution Louis Germain Inc.

- Informez-vous aussi sur nos
- Faucheuse-conditionneuse rotatives
 - Faucheuse 3 points à lame
 - Râteaux
 - Faneuse
 - Coupe-balle électrique
 - Broyeur de balle ronde
 - Transporteur de balle ronde
 - Chariot élévateur pour balle ronde



**FRANCHISE DISPONIBLE
DANS PLUSIEURS RÉGIONS**

DISTRIBUTION
LOUIS GERMAIN Inc.
(418) 268-8886 - 8103
ST-ALBAN
CTÉ PORTNEUF / G0A 3B0

cière des plus rigoureuses. En particulier, il est essentiel d'établir un budget de trésorerie précis, surtout pour les premières années d'exploitation. Une ouverture de crédit sera sans doute nécessaire pour financer les bovins non vendus le premier automne, mais celle-ci ne devrait pas dépasser 500 \$ à 600 \$ par tête. L'engraissement étant une activité plus spéculative que le vache-veau, il est préférable de s'y engager graduellement, ce qui permet notamment de maintenir à un bon niveau les capitaux propres de l'entreprise grâce à la valeur des veaux en inventaire.

On fait déjà de l'élevage intégré dans plusieurs régions du Québec, et il s'agit sans doute d'une orientation prometteuse pour les producteurs de bovins. Il faut toutefois garder à l'esprit que la réussite d'une telle entreprise repose sur l'excellence : un troupeau de base doté d'un bon potentiel génétique, des fourrages de grande qualité, et surtout une excellente gestion financière, caractérisée par un contrôle serré de la trésorerie et des investissements réduits au minimum. Il ne fait pas de doute que les producteurs de bovins, comme ils l'ont fait dans le passé, seront à la hauteur de ce nouveau défi.

* Gilles Larochelle est agronome et conseiller en viande bovine au MAPAQ, région de l'Abitibi-Témiscamingue.

Les Entreprises Max Fried inc.



- Bouvillons de remplacement
- Acheteur sur commande
- Exportateur
- Acheteur de fermes et d'animaux

Bureau (514) 937-2233

(514) 931-8619

Rés. (514) 486-4670

316 rue Bridge, MONTRÉAL (Québec) H3K 2C4

La ★ Travailleuse D'Aujourd'hui



Elle fait tout — accouplement précoce, vêlage facile, bonne production laitière, sevrage précoce de veaux plus lourds. Et ses veaux à l'engrais donnent des carcasses catégories A1 à l'âge d'un an. Elle est Simmental — chez elle, croissance et aptitude maternelle vont de pair. Ayant fait ses preuves qui reposent sur plus de 15 ans de testage, elle est prête à se mettre au travail chez vous aussi.

Le taureau Simmental démontre encore et toujours qu'il est le reproducteur le plus rentable sur le marché du « boeuf maigre » d'aujourd'hui.

Simmental

« Un échelon au-dessus
des autres »

Près de vous il y a
des Simmental qui
pourraient améliorer
la rentabilité de
votre troupeau de vaches

ASSOCIATION
SIMMENTAL
DU QUÉBEC

ARMAND PELLERIN
Secrétaire-Propagandiste

479, Rte Nationale 138, St-Augustin
Clé Portneuf (Québec) G3A 1W7 — Tél. (418) 878-2055

Fort

concessionnaires autorisés

- Équi. Luc Boucher
St-Victor de Beauce (418) 588-6891
- Centre Agr. GH
Ste-Marthe-du-Cap (819) 376-3826
- Entr. Richard Fluet
St-Ludger (819) 548-5893
- Garage Paul-Émile Anctil
Mont-Joli (418) 775-3500
- Lamontagne Équi.
St-Prime (Lac-St-Jean) (418) 251-3210
- Gar. Donald Pelletier
St-Louis (L'Islet) (418) 354-2565
- Gar. Alcide Ouellet
St-Cyprien (Riv.-du-Loup) (418) 963-2647
- Équi. de Ferme Jean Lavallée
Joliette (514) 753-7423
- Distribution Payeur Inc.
Sherbrooke (819) 821-2015
- Gar. Henri Grégoire
Scott-Jonction (418) 389-2168
- Ferme La Corniche
Ste-Anne-de-Beaupré (418) 558-8717
- Équi. Ferme Louis Germain Inc.
St-Alban, Portneuf (418) 268-8103
- Équi. Ferme J.P. Ouellet
St-Basile, Portneuf (418) 329-2395

LES ENCANS DE LA FERME INC.

Marché public d'animaux vivants



- vente les lundis à St-Hyacinthe
- vente les mercredis à Drummondville
- vente spéciale les lundis à St-Hyacinthe
12h30 porcelets 20h30 vaches laitières de toutes races

Bureau chef
C.P. 570, St-Thomas-d'Aquin

St-Hyacinthe
(sortie 133, route Transcanadienne)

Drummondville
(sortie 181, route Transcanadienne)

(514) 796-2612

(819) 472-3301

Suite de la page 11

M. Bélanger propose également une deuxième solution — qui demandera toutefois à être étudiée plus en profondeur — celle de l'ins-

cription à la bourse de Chicago. Tout en reconnaissant que cette voie n'est pas facile d'accès, il estime que les contrats à terme et les options constituent de bons outils pour se prému-

nir contre les fluctuations du marché. Bref, pour améliorer leur compétitivité et accroître leur part du marché, les producteurs de bovins du Québec devront diversifier leurs

méthodes de production et de commercialisation, de façon à pouvoir mettre en marché toute l'année, en quantité suffisante, des bouvillons d'abattage de qualité.

Outre MM. Bachand et Bélanger, trois autres conférenciers participaient à ce colloque présidé par Mme Hélène Rochon. M. Guy Massé a traité des exigences des consom-

mateurs, tandis que M. Julien Proulx a présenté un exposé sur la farine de poisson en tant que supplément alimentaire. Enfin, M. Paul-René Ayotte s'est penché sur l'élevage intégré.

MATÉRIEL DE FENAIISON

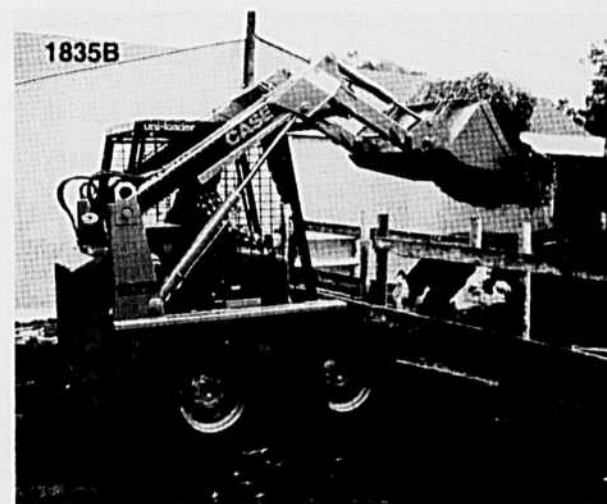


Rentrer la récolte au maximum de sa valeur nutritive dépend toujours d'une moisson rapide, efficace et effectuée à temps. Le matériel de fenaison Case IH est conçu pour vous aider à moissonner rapidement et de façon correcte. Que vous n'ayez qu'un petit terrain pour nourrir un petit troupeau pendant l'hiver, ou une grande

exploitation et de nombreuses têtes de bétail, vous verrez que le matériel Case IH répondra à vos besoins. Consultez donc le concessionnaire Case IH et demandez-lui de vous aider à choisir le matériel qui conviendra le mieux à votre exploitation.



LE COMPLÉMENT IDÉAL POUR VOTRE EXPLOITATION



L'un des chargeurs automoteurs Uni-Loader® Case IH deviendra peut-être l'engin le plus pratique sur votre exploitation.

UNI-LOADER®			
MODÈLE	PUISSANCE	CAPACITÉ DE RELEVAGE	HAUTEUR MAX. DE RELEVAGE
1845C	Nette de 38 kW (51 HP), avec moteur diesel refroidi par eau	770 kg (1700 lb)	2,27 m (89,5 po)
1835B	Nette de 23,9 kW (32 HP), avec moteur à essence, et de 25,4 kW (34 HP) avec moteur diesel refroidi par eau	545 kg (1200 lb)	2,13 m (84 po)
1816C	Nette de 11,9 kW (16 HP), avec moteur à essence	320 kg (700 lb)	1,89 m (74,5 po)

Vos concessionnaires « LA VRAIE ÉQUIPE »

BERTHIERVILLE
BENOÎT BELLEROSSE INC.
(514) 836-3602

COATICOOK
J.M. CHAGNON INC.
(819) 849-2663

HÉBERTVILLE/LAC-ST-JEAN
ANTONELLI VILLENEUVE & FILS
(418) 344-1741, 1854

HUNTINGDON
ÉQUIPEMENT DE FERME KELLY
(514) 264-5198

LACHUTE
J. & P. RAYMOND LTÉE
(514) 562-8856

LA DURANTAYE
JEAN-GUY & DENIS BOLDUC INC.
(418) 884-2841

LENNOXVILLE
GEO. DELISLE INC.
(819) 569-9821

LOUISEVILLE
ÉQUIPEMENT MALBOEUF INC.
(819) 228-4592

LYSTER
GARAGE E. BOISSONNEAULT INC.
(819) 389-5793

MARIEVILLE
ÉQUIPEMENT BOUCHER INC.
(514) 460-4951

MONT-LAURIER
ENTR. DOMINIQUE RAYMOND
(819) 623-1458

NAPIERVILLE
NAPIERVILLE AUTOMOTIVE INC.
(514) 245-3565, 7747

NICOLET
CENTRE AGRICOLE
NICOLET/YAMASKA
(819) 293-4441

PLAISANCE
GARAGE LÉONARD MÉNARD
(819) 427-6448

POINTE-AU-PÈRE
LES ÉQUIPEMENTS
ANDRÉ BELLAVANCE INC.
(418) 723-2747

PONT-ROUGE
LES MACHINERIES
PONT-ROUGE INC.
(418) 873-3232

STANBRIDGE STATION
LES ÉQUIPEMENTS
MESSIER & FRÈRES INC.
(514) 296-8212

STE-MARTINE
LES ÉQUIPEMENTS
LAZURE & RIENDEAU
(514) 427-3612

ST-CLET
H. FARAND & FILS LTÉE
(514) 456-3331

ST-DENIS SUR RICHELIEU
B & D ÉQUIPEMENTS
(514) 787-2105, 2127

ST-ÉDOUARD, LOTBINIÈRE
MACHINERIE COULOMBE
(418) 796-2323

ST-ESPRIT, CTÉ MONTCALM
LES ÉQUIPEMENTS
R. MARSAN INC.
(514) 839-2294

ST-ÉVARISTE
GARAGE BROCHU INC.
(418) 459-6405

ST-GUILLAUME
CLAUDE JOYAL INC.
(819) 396-2161

ST-LAMBERT, CTÉ LÉVIS
MACHINERIES AGRICOLES
G.M.R. INC.
(418) 889-9701

ST-MAURICE
R. CLÉMENT & FRÈRE
(819) 376-3877

ST-PIERRE, ÎLE D'ORLÉANS
GARAGE P.A. JALBERT INC.
(418) 828-2243

TROIS-PISTOLES
C.T.R.H. ROUSSEAU
(418) 851-3842

UPTON
LES ÉQUIPEMENTS
ADRIEN PHANEUF
(514) 549-5811

VICTORIAVILLE
GARAGE MAURICE LEBLANC
(819) 752-4855, 2594

VILLE DE L'ISLET
GARAGE CONRAD LORD INC.
(418) 247-3924

et
ST-PASCAL DE KAMOURASKA
(418) 492-6038

WOTTON
GARAGE E. COMTOIS INC.
(819) 828-2662

Une toute nouvelle équipe au service de l'agriculteur d'aujourd'hui

J I Case Canada
Une Division de Tenneco Canada Inc.
3390 S. Service Rd.
Burlington, ON L7N 3J5



Dans le domaine de la production agricole comme dans bien d'autres, la technologie évolue très rapidement. Les producteurs ne peuvent se permettre de rester à l'écart de cette évolution. C'est pourquoi Bovins du Québec publiera régulièrement un compte

rendu des diverses recherches en cours. Dans cette première chronique, les responsables des stations de recherche de Lennoxville et de Deschambault nous présentent leurs programmes d'études respectifs.

Station de recherches de Lennoxville

Un programme de recherche axé sur la zootechnie

Jean-Claude St-Pierre *

LA STATION de recherches de Lennoxville, dans la région de Sherbrooke, emploie une centaine de personnes, dont 24 chercheurs scientifiques de diverses disciplines. Elle comprend une ferme d'environ 450 hectares et dispose d'un cheptel de 400 bovins laitiers et 200 bovins de boucherie, en plus d'une centaine de truies. Ses activités de recherche, principalement axées sur la zootechnie, se répartissent en cinq programmes : bovins de boucherie, bovins laitiers, porcs, plantes fourragères et sols.

Bovins de boucherie

Les objectifs du programme des bovins de boucherie sont d'augmenter la rentabilité des élevages, de favoriser une utilisation optimale des plantes fourragères et de mieux comprendre les phénomènes de vieillissement ou de maturation de la viande. On tente également de définir des systèmes de production mieux adaptés aux conditions du Québec. Les quatre chercheurs attachés à ce programme étudient les problèmes de régulation, de nutrition, de physiologie de la reproduction et de génétique.

Bovins laitiers

Le programme des bovins laitiers vise à augmenter la productivité et la rentabilité de la production laitière par des études sur les manipulations hormonales, l'alimentation à base de fourrages, le transfert d'embryons et l'analyse de systèmes de production mieux adaptés aux conditions québécoises. Une dizaine de chercheurs y sont affectés et mènent

des études en génétique, en physiologie de la lactation et de la reproduction, en nutrition et en analyse de systèmes.

Porcs

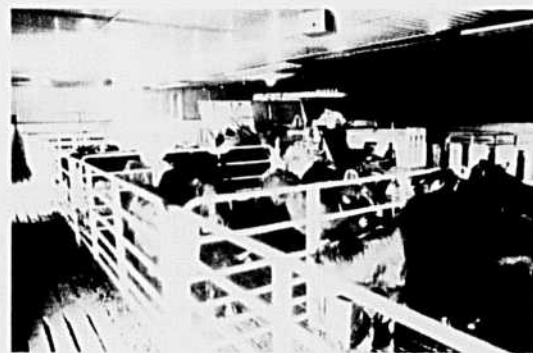
L'élargissement des marchés intérieur et d'exportation repose en grande partie sur l'efficacité de la production porcine. L'objectif du programme des porcs est donc d'augmenter la productivité à vie de la truie et de réduire les coûts d'engraissement. Les études menées par cinq chercheurs portent sur les manipulations hormonales, le comportement, l'alimentation, la régulation et la génétique.

Plantes fourragères

Beaucoup d'efforts sont consacrés à la recherche sur les plantes fourragères, afin d'en favoriser l'utilisation par les bovins. Le programme vise à mettre au point des méthodes améliorées de récolte et de conservation, et à augmenter la contribution des fourrages à l'approvisionnement en énergie et en protéines de la diète. Deux chercheurs seulement sont affectés à ce programme, mais les problèmes liés à l'utilisation des plantes fourragères par le bétail sont aussi étudiés dans le cadre des programmes zootechniques.

Sols

Dans le domaine des sols, nos travaux portent sur la fertilité, l'érosion et l'utilisation des fumiers. Les trois chercheurs qui participent à ce programme tentent de déterminer les exigences en éléments majeurs



Les bovins vivant dans cette étable de la Station de recherches de Lennoxville servent à l'étude des problèmes de régulation, de nutrition, de physiologie de la reproduction et de génétique.

et mineurs des plantes fourragères, du maïs et de l'orge selon le niveau d'acidité du sol et son contenu en eau. On s'emploie également à déterminer l'indice d'érodibilité de certains sols (c'est-à-dire la facilité avec laquelle ils peuvent être érodés ou emportés). Enfin, le programme des sols vise à favoriser une utilisation optimale des fumiers en vue de la production végétale et de la préservation du milieu.

Dans tous les domaines de leur compétence, les chercheurs de la Station de Lennoxville s'efforcent d'élargir le champ des connaissances et de mettre au point des techniques de pointe susceptibles d'augmenter l'efficacité et la rentabilité des élevages. Ils travaillent en collaboration avec 17 établissements de recherche du Québec, du Canada et de l'étranger.

* Jean-Claude St-Pierre est directeur de la Station de recherches de Lennoxville.

**Station de recherches agricoles
de Deschambault**

Au menu : l'alimentation des bovins

Dominique D. Rony *

« FINI LE GASPILLAGE DU FOIN DANS LES BALLES RONDES! »



Enrouleuse « Silawrap »

Révolutionnaire — L'enrouleuse « Silawrap » de Kverneland vous permet d'obtenir et de **conserver** une qualité de foin **comparable** à l'ensilage humide (60-65 %), au moyen de l'enrobage **hermétique** de vos balles rondes...

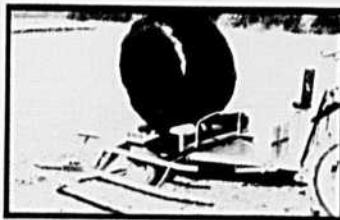
Simplicité — Rapidité — Rentabilité — Ce système n'exige qu'un homme et un tracteur pour cueillir, charger et enrober jusqu'à **50 balles rondes dans 1½ heure**.

Utilisation d'un film de plastique e-x-t-e-n-s-i-b-l-e, autocollant, et traité contre les rayons ultraviolets (soleil) pour produire une balle **fermement enrobée**, à l'épreuve des intempéries, infiltrations, etc., tout en conservant à l'intérieur de la balle la **qualité maximum** de votre fourrage.

Un développement technique qui a **relancé**
l'ensilage du foin, en Europe, en 1986...

N.B.: Des démonstrations du système auront lieu chez plusieurs concessionnaires **Kverneland** ce printemps... S.V.P. nous retourner ce coupon pour vous aviser des lieux et dates — Merci!


KVERNELAND



Enrouleuse Silawrap

- J'aimerais assister à une démo ☐
— Pamphlet seulement ☐

Nom

Adresse

Tél.

Tracteur HP

Kverneland inc.

1200, Rocheleau
Drummondville
(Québec) J2C 5Y3
Tél. (819) 477-2055

LES TRAVAUX en cours à la Station de recherches agricoles de Deschambault visent à favoriser la récupération des sous-produits des usines de transformation du poisson et ceux des abattoirs. Le recyclage de ces produits dans l'alimentation des bovins devrait se traduire par des économies substantielles.

Plus précisément, il s'agit de comparer la farine de poisson et la farine de viande au tourteau de soya comme suppléments de protéine



Le recyclage des sous-produits des usines de transformation du poisson et ceux des abattoirs devrait se traduire par des économies substantielles dans l'alimentation des bovins.

dans les rations des bouillons et des taures d'abattage.

En ce qui concerne la farine de poisson, la haute digestibilité de sa protéine et sa haute teneur en acides aminés essentiels, particulièrement en lysine, en font un supplément protéique très recherché. Cependant, le coût élevé de l'énergie requise pour le séchage et la faible disponibilité de ce produit sur le marché font que le prix de la farine de poisson varie entre 650\$ et 700\$ la tonne métrique. Or le Québec dispose annuellement d'environ 330000 tonnes métriques de sous-produits des abattoirs. Ces résidus sont dégraissés, stérilisés, séchés, moulus et vendus comme farine de viande et d'os, qui contient 53 à 55 p. 100 de protéine brute digestible à environ 87 p. 100. La farine de viande se vend près de la moitié du prix de la farine de poisson, soit entre 300\$ et 350\$ la tonne. Cette expérience vise donc à évaluer les effets comparatifs de la farine de poisson et de la farine de viande par rapport au tourteau de soya sur la performance de bouillons croisés Charolais x Simmental.

Protocole expérimental

À cet effet, 72 bouillons croisés d'un poids moyen de 250 kg ont été distribués en 18 lots de 4 bouillons chacun. À chaque lot, on assigne au hasard trois traitements différents, soit des rations constituées d'ensilage d'herbe et de maïs supplémentées avec trois sources de protéine, à savoir la farine de poisson, la farine de viande et le tourteau de soya.

Les animaux sont alimentés une fois par jour et les quantités d'aliments offerts et refusés sont pesées et enregistrées quotidiennement. Une fois par semaine, on détermine le pourcentage de matière sèche des aliments et les échantillons sont conservés en vue d'analyses chimiques subséquentes. Les animaux de chaque lot sont pesés à tous les 28 jours, et des échantillons de sang sont prélevés afin de déterminer leur profil métabolique. À partir du 168^e jour d'expérience, on évalue périodiquement l'épaisseur du gras dorsal au moyen d'un appareil à ultrasons.

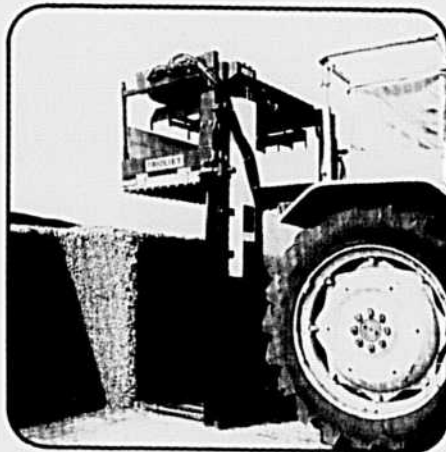
Tous les animaux seront abattus à un poids d'environ 570 kg. On recueillera alors les données suivantes: le poids de la carcasse chaude et le poids à froid, la classification de

chaque carcasse et enfin un échantillon de la 11^e et de la 12^e côtes. En plus d'étudier l'alimentation des bouillons, on détermine la digestibilité apparente des régimes grâce à des essais effectués avec des moutons.

Tous les échantillons recueillis seront soumis à des analyses chimi-

ques et les données obtenues feront l'objet d'analyses statistiques pour leur interprétation. Les résultats seront connus vers la fin de cette année ou au début de l'an prochain.

• Dominique D. Rony est agronome-nutritionniste à la Station de recherches agricoles de Deschambault.



Importé
et distribué par:

**FERME
CULTIVAR ENR.**

145, rg 11, St-Louis-de-Blandford
Québec G0Z 1B0
Tél.: (819) 367-3237

**NE MANIPULEZ PLUS
VOTRE SILO-MEULE
COMME UN
TAS DE FUMIER**

**Désilez
et distribuez,
sans perte,
été
comme hiver
avec
la désileuse
TRIOLIET-MULLOS.**

*...l'as en mécanisation
pour silos-meules.*

GÉRARD GARAND vous offre

Mélangeur de ration totale

STIRCO



- Mélange plus rapide, plus homogène
- Pas de point mort
- Convoyeur de renvoi sans ennui
- Moins de coussinets et pignons
- Plus de capacité au pied
- Mélange de balles de 80 lb (sans mouture)
- Moins d'entretien en temps et en coût
- Moindre besoin de puissance, donc besoin d'une plus petite unité motrice
- Economie d'énergie pour les grosses balles vu le broyage plus grossier
- Moins de dommages aux flocons

Au Québec, dans les Maritimes
et en Ontario
distribution, vente et service

C.P. 753, 40, boul. Patrick
Drummondville (Qué.) J2B 6X1
Sortie 177-179 Nord
autoroute 20
819-478-2858 819-478-2482

**GÉRARD
GARAND**
**MACHINERIE
AGRICOLE inc.**

Depuis plus d'un demi-siècle, l'Association canadienne des éleveurs de bovins (ACEB) défend les intérêts des producteurs de bovins et les représente auprès des autorités concernées. L'Association (mieux connue sous son sigle anglais CCA)

regroupe les fédérations provinciales de producteurs ainsi que certains autres organismes intéressés. Dans cette chronique régulière, nous ferons le point sur les divers dossiers que défend l'ACEB.

Non à la taxe américaine

Une taxe de 10¢ la livre nous coûterait 180 millions de dollars annuellement



Gill Barrows *

L'ASSOCIATION canadienne des éleveurs de bovins tient à féliciter les éditeurs de **Bovins du Québec** à l'occasion de la parution de ce premier numéro. Cette publication répond à un besoin certain au Québec, et nous ne doutons pas qu'elle saura rallier de nombreux lecteurs.

Avant d'entrer dans le vif de notre sujet, soulignons d'abord que les producteurs québécois sont bien représentés au conseil d'administration de l'ACEB par MM. Gilles Laurent, président de la Fédération des producteurs de bovins du Québec, et Gaston Verrault, également membre du conseil de la FPBQ. Celle-ci a été la première à fournir une contribution financière spéciale afin d'aider l'ACEB à lutter contre les importations de bœuf subventionné en provenance de la Communauté économique européenne. Avec son aide et celle des autres provinces, nous sommes parvenus à faire valoir les intérêts des producteurs canadiens.

Les différends commerciaux continuent cependant d'être à l'ordre du jour; à l'heure actuelle, ce sont nos relations avec les États-Unis qui viennent en tête de liste.

C'est vers le 17 juillet que la Commission américaine du commerce international rendra public son rapport sur le commerce de bovins et de viande de bœuf entre le Canada et les États-Unis. Bien que cette étude

ne vise par expressément l'établissement d'une taxe compensatrice sur les bovins et la viande de bœuf canadiens, il y a tout lieu d'être sur nos gardes. En effet, une enquête semblable a déjà conduit à l'imposition d'une taxe compensatrice sur le porc canadien.

Ce n'est pas la première fois, rappelons-le, qu'une industrie américaine demande la tenue d'une telle enquête afin de sonder le terrain. La Commission du commerce international examine alors l'ensemble du secteur industriel visé dans le pays concurrent, en l'occurrence le Canada, particulièrement en ce qui a trait aux subventions. L'industrie américaine dispose ainsi d'une étude approfondie financée par le gouvernement; après examen, elle est en mesure de décider si elle lancera ou non une campagne pour l'imposition d'une taxe compensatrice.

Dans le cas qui nous occupe, c'est l'Association américaine des éleveurs de bovins qui a demandé la tenue d'une enquête, et c'est elle qui décidera s'il y a lieu d'aller plus loin. Bien entendu, l'ACEB fait tout en son pouvoir pour que l'enquête n'ait pas de suites.

L'établissement d'un droit compensateur sur les bovins et la viande de bœuf serait désastreux pour le Canada. On a pu constater au début des années 50 l'importance du marché américain lorsque celui-ci fut fermé aux producteurs canadiens en raison d'une épidémie de fièvre

aphteuse. Le prix des bovins diminua aussitôt de moitié, d'une part parce que le Canada devait absorber la production excédentaire, d'autre part parce que les salaisons canadiennes n'avaient plus à respecter le prix de base normalement fixé par les salaisons américaines.

Selon le professeur Larry Martin, de l'Université de Guelph, l'établissement par les Américains d'une taxe de 10 cents la livre se traduirait pour les producteurs de bovins canadiens par un manque à gagner de plus de 180 millions de dollars par année.

L'ACEB s'est donné pour mission d'empêcher que cela ne se produise. Nous nous efforçons de convaincre les Américains que le Canada n'utilise aucune pratique déloyale à leur égard. À notre avis cela se vérifie dans les faits: s'il est vrai qu'il existe des subventions dans notre industrie, elles sont loin d'être excessives; qui plus est, elles n'ont pas eu d'effet sur le volume ni sur le prix des produits que nous vendons aux États-Unis.

C'est là le point crucial sur lequel nous continuerons d'insister dans nos discussions avec les Américains. Si nous parvenons à les convaincre, ils n'exigeront pas de taxe compensatrice; dans le cas contraire, l'ensemble de notre industrie aura à faire face à un problème sérieux.

* Gill Barrows est directeur des Affaires gouvernementales à la CCA.

*Un des objectifs de la revue **Bovins du Québec** est de vous informer de façon régulière sur les activités de la Fédération des producteurs de bovins du Québec. Comme cette première livraison coïncide*

avec l'assemblée annuelle de la Fédération, nous vous présentons ci-après, exceptionnellement, un résumé du rapport d'activités 1986-1987.

L'exercice 1986-1987 en revue

Gaétan Bélanger *

La Fédération des producteurs de bovins du Québec a connu une année bien remplie. Les dossiers reliés à la mise en marché ont particulièrement retenu notre attention, de même que ceux de la rationalisation des programmes de stabilisation, de la refonte des programmes agricoles et du commerce international.

Plan conjoint

Cette année encore, la Fédération a poursuivi ses efforts en vue d'améliorer le système de mise en marché des bovins au Québec. Des gestes concrets ont été posés dans certains secteurs couverts par le Plan conjoint, tandis qu'on a défini des orientations dans les autres.

Bovins laitiers

La Régie des marchés agricoles du Québec a tenu des audiences publiques à la fin de l'été concernant le Règlement sur la vente des bovins, retardant ainsi de près d'un an la mise sur pied de l'Agence de vente prévue par le nouveau règlement. Dans leur mémoire à la Régie, le Comité de mise en marché des bovins laitiers et la Fédération ont démontré hors de tout doute la pertinence de ce projet ainsi que ses retombées économiques favorables. On s'attend à ce que la Régie rende une décision favorable d'un jour à l'autre. L'Agence entrera en activité le 30^e jour suivant la publication de cette décision dans la *Gazette officielle du Québec*.

Le Comité a par ailleurs rédigé les nombreuses conventions qui devront être signées sous peu avec les acheteurs et avec les agents autorisés de la Fédération. En outre, celle-ci embauchera bientôt un coordonnateur général qui veillera au bon déroulement des ventes et au respect des conventions.

Veaux lourds

La décision de la Régie des marchés agricoles touchant les veaux lourds devrait également être rendue incessamment. Ayant consulté des producteurs à ce sujet, la Fédération a demandé à la Régie de suspendre l'application des dispositions du Règlement touchant les veaux de lait lourd. De son côté, le Comité s'est employé à rédiger les conventions nécessaires après avoir rencontré à quelques reprises les principaux acheteurs concernés.

Promotion du veau de grain et du veau de lait

La promotion du veau de grain a connu un nouvel essor en 1986 : une campagne publicitaire de 150 000\$ — financée à parts égales par les pro-

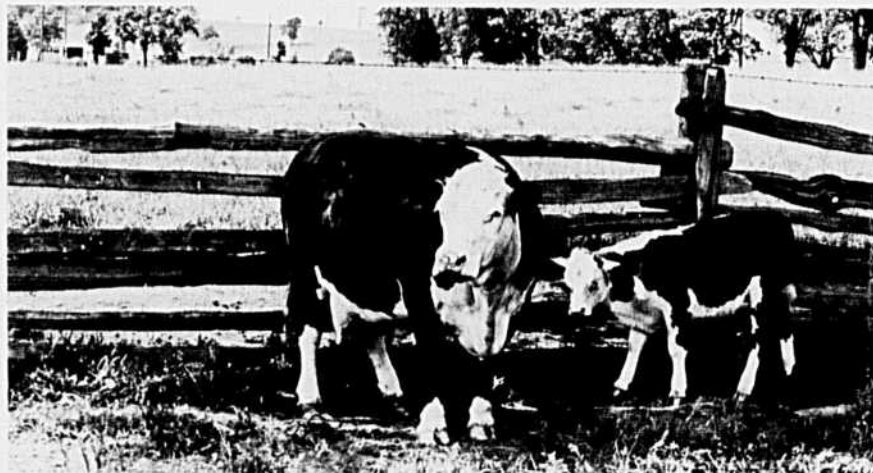
ducteurs et le gouvernement du Québec — a été entreprise en septembre dernier et s'étendra jusqu'en mai 1987. De plus, une collaboration accrue entre la Fédération, les abattoirs-grossistes et les détaillants (principalement Provigo) ont amené une meilleure identification du produit dans les comptoirs de viande des supermarchés. Une campagne de promotion du veau de lait est également en préparation. La participation financière du gouvernement du Québec est d'ores et déjà acquise.

Bouvillons d'abattage

Le Comité a précisé son orientation concernant la mise en marché du bouvillon d'abattage : des conventions seront signées avec les acheteurs afin de régir et d'harmoniser leurs pratiques commerciales. Des discussions sont en cours avec les principaux abattoirs concernés.

Poids chaud des carcasses

La majorité des abattoirs de gros bovins ont signé en 1986 une conven-



tion touchant le poids chaud des carcasses avec la Fédération. Par la suite, celle-ci a demandé à la Régie des marchés agricoles d'imposer par ordonnance les mêmes conditions à tous les abattoirs qui n'ont pas signé cette convention.

La Régie a tenu des audiences publiques au début de l'année à Montréal, à Québec et à Drummondville en janvier et février 1987 afin d'entendre les abattoirs concernés. Elle a rendu une décision favorable aux demandes de la Fédération dans les trois cas.

Veaux d'embouche

Le Comité s'est employé cette année à coordonner les activités des encans spécialisés de veaux d'embouche. Près de 25000 veaux ont été offerts en vente dans les 19 encans du circuit en 1986. Une vente provinciale de printemps a eu lieu à Drummondville au début du mois de mai 1986, et une autre se tiendra au même endroit le 2 mai 1987. Un encan d'hiver s'est également déroulé avec succès à Saint-Romuald le 17 janvier dernier.

D'autre part, le Comité a défini le mode de mise en marché des veaux d'embouche qui prévaudrait sous le régime de l'Agence de vente provinciale. Ainsi, tous les veaux d'embouche seraient obligatoirement vendus

par enchères, que ce soit lors d'encans hebdomadaires ou spécialisés dûment autorisés par la Fédération ou par tout autre mode d'enchères (électroniques, vidéo, etc.) Cette proposition fait actuellement l'objet de discussions au sein des syndicats.

Garantie de paiement

Prétextant la mauvaise situation financière de plusieurs abattoirs, la Régie des marchés agricoles du Québec a refusé d'émettre une ordonnance obligeant tous les acheteurs de bovins à déposer une garantie de paiement. Par conséquent, la Fédération a pressé le ministre de l'Agriculture, M. Michel Pagé, de mettre sur pied un fonds d'assurance financé en partie par les abattoirs et en partie par le gouvernement du Québec. Le ministre s'est engagé à traiter ce dossier en priorité dès le début de 1987.

Règlement sur la vente aux enchères d'animaux vivants

Grâce aux nombreuses démarches de la Fédération, le gouvernement du Québec a adopté, le 20 août dernier, un nouveau Règlement sur la vente aux enchères d'animaux vivants, qui décrit les conditions auxquelles devront répondre les encans pour obtenir un permis d'exploitation du

MAPAQ. Parmi ces conditions, notons une garantie de paiement, des normes touchant l'aménagement et la salubrité des établissements ainsi que l'équipement nécessaire — notamment des balances avec imprimante électronique — et la présence d'un inspecteur, médecin vétérinaire, qui veillera au bon déroulement des opérations et à l'examen des animaux à l'entrée. Le permis d'exploitation sera obligatoire à compter du 1^{er} juillet 1987. Ce règlement vient compléter les conventions que la Fédération devra signer avec ses agents sous le régime de l'Agence de vente des bovins laitiers et des veaux de grain.

Activités de promotion

La Fédération a participé à la promotion de la viande bovine (bœuf et veau) en affectant un budget publicitaire au Centre d'information sur le bœuf (CIB). Elle a également contribué à la nouvelle revue *Cuisine et Marché* en y présentant des recettes à base de bœuf transformé (vache de réforme) en avril, de veau de grain en mai, de bœuf de coupe (bouillons) en août et de veau de lait lourd en novembre.

Assurance stabilisation des revenus agricoles

La Fédération a mené une enquête au cours de l'été afin d'évaluer la justesse des prix de vente considérés par la Régie des assurances agricoles du Québec et divers éléments des coûts de production. Le Comité technique MAPAQ-UPA, où la Fédération est représentée par au moins trois ou quatre producteurs de chacun des secteurs concernés, s'est réuni à une dizaine de reprises au printemps dernier pour établir des coûts de production qui reflètent mieux la réalité économique des producteurs.

Par ailleurs, les démarches entreprises par la Fédération ont amené le gouvernement du Québec à établir un programme de stabilisation à l'intention des éleveurs de veaux de lait lourds. Toutefois, celui-ci a apporté en décembre dernier plusieurs modifications aux programmes concernant le veau de grain, le veau d'embouche et le bouillon d'abattage qui ont été fort mal reçus par les producteurs. Le

Producteurs,
un outil "INDISPENSABLE" pour
la mise en marché de vos animaux.

LES VENTES DE BÉTAIL
CAN - OP
LIVESTOCK SALES
AGENT À COMMISSION

316, rue Bridge, Chambre 3
Bur.: (514) 933-2929
Soir: (514) 626-9989
Montréal, Qué. H3K 2C4

Jean-Louis Dagenais, gérant

Une équipe dynamique à votre service au

MARCHÉ AUX BESTIAUX DE MONTRÉAL

(près du pont Victoria) MONTRÉAL, QC

3 Journées d'encan — LUNDI • MARDI • MERCREDI

Réception 24 heures par jour

Acheteurs et consignataires
n'oubliez pas notre vente de printemps de veaux d'embouche
le 2 mai — CEPAS Drummondville
DANIEL PAUL-HUS
Encanteur

Consignez vos animaux avec l'équipe pour le "MAXIMUM"

Suite en page 26

L'Ontario Livestock Exchange

Les pionniers des enchères électroniques au Canada

Jim Romahn *

Les producteurs de bovins du Québec ne seront pas les premiers à se lancer dans l'aventure des enchères électroniques : de tels systèmes fonctionnent déjà avec succès aux États-Unis et en Ontario. Parallèlement à notre dossier sur ce sujet, nous sommes allés voir de plus près comment fonctionne le système mis en place à l'Ontario Livestock Exchange.



Ontario Livestock Exchange Limited

APRÈS trois années d'exploitation, le système d'enchères électroniques du Ontario Livestock Exchange a fait ses preuves : en éliminant les intermédiaires, en limitant les frais de transport et en donnant accès à un plus grand nombre d'acheteurs potentiels, il permet aux producteurs d'obtenir le meilleur prix possible pour leur bétail.

Des producteurs imaginatifs

Les premiers à lancer l'idée d'un système de vente centralisé furent des producteurs de bovins de la péninsule de Bruce, au nord-ouest de Toronto. Ils s'agissait en l'occurrence d'un système vidéo : les bandes enregistrées chez les producteurs étaient présentées lors d'encans publics. On continue aujourd'hui d'y avoir recours, notamment pour acquérir des bovins d'engraissement en provenance de l'Ouest.

Mais c'est en 1981, lors de l'assemblée annuelle de l'Ontario Cattle-men's Association (OCA), que l'on a mis de l'avant l'idée d'un système informatisé qui permettrait de transporter les bovins directement des parcs d'engraissement aux abattoirs. L'OCA, le gouvernement fédéral et celui de l'Ontario décident alors d'investir 50 000\$ chacun dans la mise au point du système (somme relativement modeste si l'on considère que le gouvernement du Québec a investi à lui seul plus de 800 000\$ pour établir un système semblable).

Selon le président de l'OCA pour

1986, M. Edgar Wideman, cette initiative s'accordait parfaitement aux objectifs de l'Association : « Nous ne devons pas restreindre les options qui s'offrent aux producteurs pour la vente et l'échange des bovins, mais au contraire chercher à multiplier ces options et à faire en sorte que chacune d'elles fonctionne de la façon la plus efficace possible. »

Une expérience concluante

La mise en place du système exigera la collaboration de 17 agents qui parcoureront la province afin d'établir la description des bovins destinés à la vente. Leurs efforts vont s'avérer fructueux : dès la première vente, en février 1983, 11 des 18 lots offerts sont vendus au plus haut prix.

À l'automne de la même année, l'OCA conclut au succès de l'expérience. Il s'agissait maintenant de remettre le système aux mains du secteur privé, puisque l'Association n'avait pas l'intention d'en assumer l'exploitation. Bien que le système fasse tout juste ses frais, l'Ontario Livestock Exchange (OLEX) se montre intéressée car elle y voit un excellent complément à son système de vente par vidéo. Après avoir délégué aux producteurs mêmes une partie du travail de description des bestiaux, l'OLEX s'emploie donc à promouvoir le système. Au début de 1984, elle vend 900 têtes de bétail par semaine.

C'est alors que le gouvernement ontarien annonce son intention de créer



Photo François Desaulniers

une agence de mise en marché du bœuf et d'imposer pour la vente des bovins un système d'enchères ouvert et concurrentiel. Presque aussitôt, l'Ontario Stock Yards, une entreprise concurrente de l'OLEX, décide de lancer un système d'enchères électroniques parallèle. Cependant, le volume de ses ventes ne sera jamais suffisant pour couvrir ses dépenses. Peu après que le gouvernement ontarien eut abandonné son projet d'agence de mise en marché, l'Ontario Stock Yards renonça à son encan électronique.

L'Ontario Livestock Exchange restait donc seule sur le marché. Son volume de ventes allait augmenter de façon constante, au point de rivaliser aujourd'hui avec celui de l'Ontario Stock Yards qui dominait jusque-là le marché. Ainsi, en 1985, plus de 75 000 bovins changeaient de main par le biais du système d'OLEX. L'année suivante, le volume augmentait de 24 p. 100 pour atteindre quelque 100 000 têtes de bétail. En plus des bovins, environ 9 000 moutons, 6 400 chèvres et 23 000 porcs passent par les enchères électroniques. L'OLEX vend également à ses encans publics, sur une base vivante, environ 130 000 bovins, 100 000 porcs et 5 000 chevaux.

Un système simple et efficace

L'expérience a clairement démontré les avantages des enchères électroniques : tout d'abord, il y a moins de déplacements et de manipulations, ce qui réduit les risques de meurtrissures, de stress et de pertes de poids, ainsi que les coûts qui y sont associés. Ensuite, contrairement à ce qui se passe dans le cas d'une vente directe, le jeu des enchères

permet au producteur d'obtenir le meilleur prix possible pour ses bovins. Les abattoirs, quant à eux, peuvent mieux planifier leurs livraisons et réaliser ainsi des économies importantes.

Les ventes par enchères électroniques ont lieu les lundis, mercredis et vendredis, tandis que les mardis et les jeudis sont réservés aux encans publics sur base vivante. On procède ainsi : un producteur, ou son agent, appelle l'OLEX pour offrir ses bêtes. S'il s'agit d'un nouveau client ou d'un nouveau lot, un des agents d'OLEX ira inspecter le bétail et en établira la description. Soulignons qu'au Québec, sauf dans certains cas, le bétail devra être acheminé à un poste de commercialisation ou de rassemblement.

Pour le reste, le système fonctionne sensiblement de la même façon que celui que l'on retrouvera bientôt au Québec. Une description plus ou moins détaillée du bétail est entrée dans le système informatique : nom du producteur, mode d'élevage des bovins, poids et catégorie. Les enchères peuvent alors commencer, selon la méthode décroissante-croissante. Certains délais sont prévus pour la livraison du bétail et pour le paiement, et toutes les transactions sont prises en charge par l'OLEX.

Selon son directeur, M. Larry Witzel, le système est populaire parce qu'il élimine le hasard du processus de mise en marché : *« Le producteur reçoit exactement la valeur de l'animal, et l'acheteur n'a pas besoin de deviner le poids ou la catégorie de l'animal. »*

* Jim Romahn est journaliste au *Kitchener-Waterloo Record*. Texte adapté de l'anglais par Brabant Dutrisac Communication.



Photo Bernard Braut

ministre Michel Pagé a demandé au Comité technique MAPAQ-UPA (qui compte des représentants de la FPBQ) d'analyser les conséquences de ces modifications et de lui proposer des ajustements.

Programmes agricoles

Le nouveau programme agricole proposé aux producteurs de bovins dans le cadre de la refonte des programmes entreprise par le ministère de l'Agriculture a soulevé une vive réaction de la part de la Fédération. En effet, le projet du gouvernement laisse entrevoir une forte diminution de l'aide financière versée aux producteurs qui désirent prendre de l'expansion ou renouveler leurs techniques de production.

Commerce extérieur

Le Tribunal canadien des importations a rendu l'été dernier une décision favorable aux producteurs québécois en maintenant la forte taxe douanière sur la viande de bœuf et de veau provenant de la Communauté économique européenne. Cette mesure a eu pour effet de réduire à zéro les importations de viande bovine européenne. C'est l'Association canadienne des éleveurs de bovins (CCA), à laquelle la Fédération est affiliée, qui a piloté ce dossier.

Par ailleurs, les Américains font actuellement enquête sur l'exportation de viande bovine et de bétail canadiens vers les États-Unis. La CCA a été chargée de suivre le dossier et présentera un mémoire devant la Commission internationale du commerce des États-Unis. (Voir à ce sujet l'article de Gill Barrows.)

Autres activités

Les administrateurs et le personnel de la Fédération ont représenté les producteurs de bovins dans plusieurs autres activités ou dossiers spéciaux : représentations au nom des producteurs créanciers de l'abattoir Charlemagne et de l'encan Appolo, participation aux différentes réunions ou assemblées de l'Association canadienne des éleveurs de bovins ou aux activités du comité Viande bovine du Conseil des productions animales du Québec, présentation de conférences, etc.

* Gaétan Bélanger est secrétaire de la FPBQ.

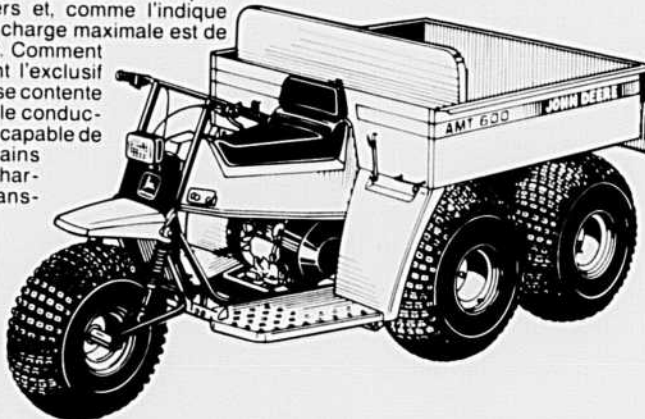
LE LIMOUSIN, UNE FORCE QUI GRANDIT

Avec un taureau Limousin, les vélages deviennent presque un jeu. Le Limousin produit un animal « dégraissé et désossé » génétiquement. C'est pourquoi les producteurs et les consommateurs y trouvent leur profit. Pour la onzième année consécutive, les carcasses Limousin pur sang ou croisées ont remporté les grands honneurs au concours annuel de la meilleure carcasse.



ASSOCIATION DES ÉLEVEURS DE LIMOUSIN DU QUÉBEC
41, Route 243, St-Félix de Kingsey (Québec) — (819) 848-2038

L'AMT est un véhicule destiné au transport de matériaux divers et, comme l'indique aussi son nom, sa charge maximale est de 600 livres (275 kg). Comment désigner autrement l'exclusif AMT 600! Car il ne se contente pas de transporter le conducteur; il est vraiment capable de traverser des terrains difficiles avec une charge sur le dos. Il transporte facilement les objets encombrants et sa charge peut atteindre 275 kg en terrain plat et 180 kg en terrain raboteux. De plus, la benne bascule pour le déchargement. C'est vraiment du travail de camion!



Le nouveau AMT 600 John Deere, un mini-camion

**QUI VOIT
GRAND
GRAND
GRAND**

Cacouna
Équipements B S L Inc
Route 291
(418) 862-0641

Chicoutimi
Équipement Agricole
du Saguenay Inc
1423, boul. St-Paul
(418) 545-1955

Farnham
Les Équipements
Lague Ltée
1330, rue Principale
(514) 293-5345

Lavaltrie
Les Équipements
Bruneau Inc
180, rue des Industries
(514) 586-3086

Lennoxville
Les Équipements
Veilleux Inc
9, Queen
(819) 564-8850

Matane
Theophile Côté & Fils
Incorporée
841, ave du Phare E
C.P. 367
(418) 562-4034

Napierville
Garage Roch Fortin Inc
(514) 245-3624

Proulxville
Équipements
Francoeur Inc
311, Côte St-Louis
(418) 365-7113

St-Augustin
Centre Agricole
J D L Inc
15453, rue St-Augustin
(514) 430-1342

St-Bruno-de-Guigues
Les Machineries
M. Larose Ltée
C.P. 219
(819) 728-2323

St-Celestin
Les Équipements
Real Leblanc Inc
230, Marquis
(819) 229-3686

St-Claire
Les Industries et
Équipements
Laliberte Ltée
550, route Begin
(418) 883-3338

St-Isidore
Emile Larochelle Inc
Cte Dorchester
(418) 882-5654

St-Martine
Équipements
Aganier Ltée
1325, boulevard
St-Jean-Baptiste
(514) 427-2118
St-Pascal
Équipement
Laplante Inc
2^e rang C.P. 550
Cte Kamouraska
(418) 492-3068

St-Polycarpe
St-Onge & Pilon Inc
1700, chemin
St-Catherine
(514) 269-2353
St-Rosalie
Les Équipements
Lague Ltée
520, 3^e Rang
(514) 799-5533

Victoriaville
Andre Girouard
& Fils Inc
650, boul. Industries E
(819) 758-0643



Deere, c'est tout dire

C'est le consommateur, en dernière analyse, qui est la véritable raison d'être du producteur de bovins. Pour que celui-ci ait accès à un marché étendu, il est de toute première importance d'encourager la consommation de la viande de bœuf.

Cette chronique vise à vous informer des diverses activités de promotion entreprises à cet effet par la FPBQ, mais surtout par le Centre d'information sur le bœuf, dont c'est la mission première.

Le bœuf canadien enfin reconnu à sa juste valeur

Francine Ranger-Smith *

UN GRAND PAS vient d'être franchi dans la promotion de la viande de bœuf : par suite d'une étude d'Agriculture Canada, le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social mettra bientôt à jour ses tables de valeurs nutritives. Celles-ci étaient en effet désuètes : les données qu'elles contiennent datent de quelque vingt-cinq ans, et avaient été établies en fonction de la viande américaine, plus grasse que celle que l'on retrouve au Canada. Or selon les études diététiques, les producteurs de bovins mettent sur le marché depuis 1972 une viande de plus en plus maigre, grâce notamment à un nouveau système de classement. Ainsi, une portion de 100 g (3 1/2 oz) de bifteck de ronde paré et grillé contient aujourd'hui seulement 3,4 p. 100 de gras, 164 calories et 65 mg de cholestérol. Le bœuf se compare donc favorablement aux autres grandes sources de protéines. Malheureusement, ce fait n'a été reconnu que récemment, justement parce que les tables de valeurs nutritives publiées par Santé nationale et Bien-être social, couramment utilisées au Canada, entretenaient la réputation de viande grasse du bœuf.

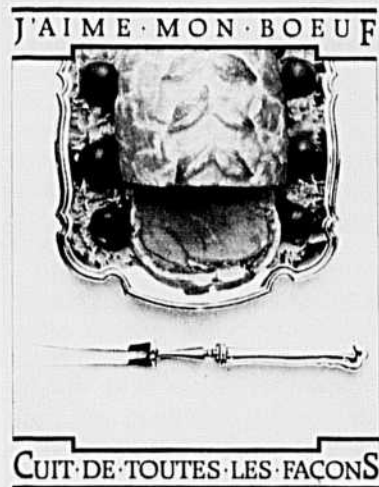
Le bœuf demeure malgré tout la viande préférée des Québécois qui le choisissent pour son bon goût et sa préparation facile et variée. Cependant, les consommateurs sont de plus en plus soucieux de leur santé et s'inquiètent de la teneur en gras, en calories et en cholestérol du bœuf. Bien que ces craintes ne reposent que sur des préjugés et des informations erronées, elles n'en constituent pas moins un facteur déterminant

dans la baisse de la consommation du bœuf qu'on a connue ces dernières années.

C'est pour rehausser l'image du bœuf et mieux informer les consommateurs sur ses qualités nutritives que l'Association canadienne des producteurs de bovins créait en 1972 le Centre d'information sur le bœuf (CIB). Entièrement subventionné par les diverses associations provinciales de producteurs de bovins, le CIB met sur pied diverses activités de promotion visant à stimuler la demande de bœuf. Le Centre, qui compte aujourd'hui sept bureaux (à Toronto, Montréal, Truro, Winnipeg, Regina, Calgary et Vancouver), est dirigé par un comité de douze producteurs représentant les diverses associations membres.

En 1982, les producteurs de bovins donnaient le feu vert au lancement d'une campagne publicitaire nationale visant à modifier les perceptions de la population à l'égard du bœuf. Il s'agissait de montrer ses bienfaits dans une alimentation saine ainsi que les façons nutritives et économiques de l'apprêter. Cette campagne, qui constitue une des principales activités du CIB, est une réussite : diverses enquêtes ont indiqué qu'elle atteignait efficacement les consommateurs.

La promotion auprès des consommateurs prend la forme de multiples brochures de recettes, de kiosques dans des expositions et de démonstrations culinaires. Le CIB mène également plusieurs programmes d'information destinés à certains secteurs précis ; il publie des communiqués pour les médias et de



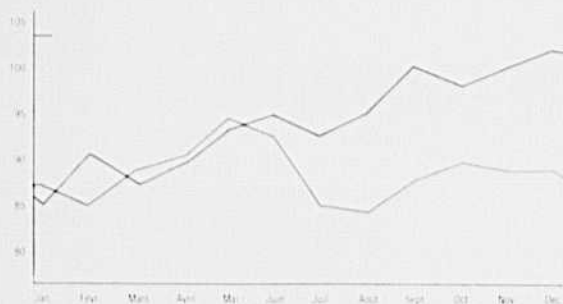
la documentation éducative pour les enseignants ; offre aux magasins d'alimentation un grand choix de matériel publicitaire pour la promotion du bœuf au point de vente ; renseigne les professionnels de la santé par l'entremise d'une publication trimestrielle intitulée *L'entrefilet* ; et publie des documents d'information à l'intention du secteur de la restauration. Le Centre est également actif dans le domaine de la recherche portant sur les nouveaux produits : il travaille de concert avec les chaînes d'alimentation en vue d'offrir sur le marché des produits de bœuf qui répondent aux besoins actuels des consommateurs et à leur style de vie plus actif et plus sain.

Cette première chronique n'est qu'un survol des activités du CIB. Dans les prochains numéros, nous aurons l'occasion de revoir en détail chacun des programmes auxquels participe le Centre et de vous informer sur les plus récents développements dans le domaine.

* Francine Ranger-Smith est diététiste et responsable du bureau de Montréal du CIB.

Veaux d'embouche *

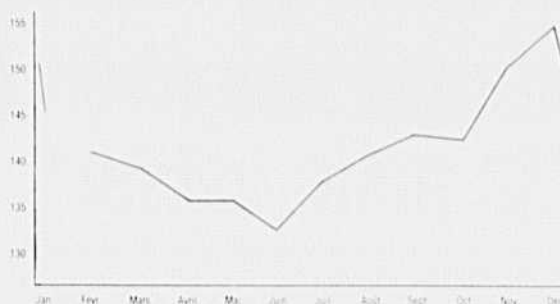
Prix au
100 lbs
(\$)



* Mâles de 500-600 lbs.
Marché à bestiaux de l'Ontario (Toronto).

Bouvillons d'abattage *

Prix au
100 lbs
(\$)



* Vente directe aux abattoirs de l'Ontario,
carcasse chaude, FAB abattoir.

Veaux d'abattage *

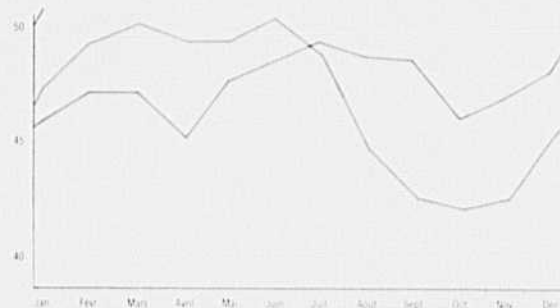
Prix au
100 lbs
(\$)



* Bons veaux, Marché à bestiaux de Montréal.

Vaches de réforme *

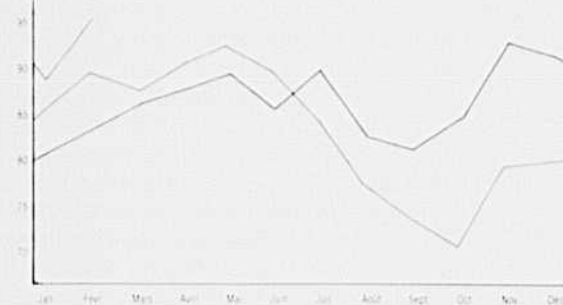
Prix au
100 lbs
(\$)



* Vaches D3-D5,
Marché à bestiaux de Montréal.

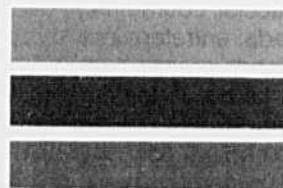
Veaux de grain *

Prix au
100 lbs
(\$)



* Veaux de 450-500 lbs,
encan de Saint-Hyacinthe.

1985
1986
1987



Le prix de la vache de réforme

Les Québécois ont aussi leur mot à dire

Richard Petit *

ON DIT souvent que ce sont les Américains qui fixent le prix de la vache de réforme, et que les Québécois n'ont pas voix au chapitre en cette matière. En effet, lorsque l'on observe l'écart entre le prix obtenu aux États-Unis et celui payé aux producteurs québécois par nos abattoirs, on est porté à conclure que ces derniers n'ont aucune marge de manœuvre. Cette affirmation n'est pas entièrement vraie. Car si les Américains achètent une bonne part de la viande fournie par nos vaches de réforme et imposent ainsi un prix de référence, les acheteurs du Québec ne sont pas aussi démunis qu'on pourrait le croire.

En effet, deux autres facteurs influent sur le prix réel que les abattoirs obtiennent pour les vaches de réforme. Le premier est le type même des carcasses. Aux États-Unis, les carcasses des vaches de réforme sont moins dégraissées que celles que l'on retrouve sur le marché québécois. Cette différence permet aux abattoirs du Québec d'obtenir entre 5\$ et 6\$ du 100 livres de plus que le prix de référence américain. Le deuxième facteur important à considérer est le «cinquième quartier» : une vache fournit, en plus de sa carcasse, entre 75\$ et 100\$ en sous-produits divers, soit environ 15\$ du 100 lbs de carcasse. Bien sûr, une partie de cette somme sert à couvrir les frais d'exploitation de l'abattoir. Le cinquième quartier est donc une source de profit plus ou moins grande selon l'efficacité de l'abattoir.

La Fédération a réalisé en 1986 une étude comparative entre le prix de vente aux États-Unis et le prix payé à l'encan au Québec (voir le tableau). Cette étude indique que l'écart entre le prix payé au Québec et le prix obtenu chez nos voisins du Sud



Aux États-Unis, les carcasses des vaches de réforme sont moins dégraissées que celles que l'on retrouve sur le marché québécois. Cette différence permet aux abattoirs du Québec d'obtenir entre 5 \$ et 6 \$ du 100 livres de plus que le prix de référence américain.

varie de 0,01 \$ à 18,81 \$ le 100 livres en faveur du Québec. Si l'on tient compte du 5\$ ou 6\$ le 100 lbs que les abattoirs obtiennent en supplément en raison de la qualité de la carcasse, il y a donc des moments dans l'année où le producteur québécois n'obtient même pas l'équivalent du prix de gros aux États-Unis.

C'est principalement le volume de vaches offertes chaque semaine sur le marché québécois qui fait en sorte qu'une partie plus ou moins grande de la marge de manœuvre dont disposent les acheteurs est transférée aux producteurs. Les périodes où ce transfert est le plus élevé sont celles où le volume est plus fai-



Téléphone (418) 839-9475

*Encans d'Animaux
de Québec Inc.*

JOURNÉES DE VENTE
LUNDI ET MERCREDI

431, 4^e Avenue, St-Romuald
Centre Industriel G6W 5M6

Sortie 318 de la route Transcanadienne

Comparaison du prix de la vache de réforme aux États-Unis et au Québec

Semaine finissant le	Prix U.S. (\$ CAN) ¹	Prix au Québec ²	Écart	Semaine finissant le	Prix U.S. (\$ CAN) ¹	Prix au Québec ²	Écart
85-01-04	100,46	110,91	10,45	85-11-08	95,46	95,80	0,34
85-01-18	100,96	104,20	3,24	85-11-22	90,52	96,36	5,85
85-02-01	104,62	110,23	5,61	85-12-06	n.d.	103,64	—
85-02-15	108,96	115,91	6,95	85-12-20	97,76	101,48	3,72
85-03-01	110,96	111,14	0,18	86-01-03	96,18	109,43	13,25
85-03-15	112,39	115,45	3,07	86-01-17	96,56	101,46	4,80
85-03-29	109,87	114,43	4,56	86-01-31	108,63	108,64	0,01
85-04-12	107,44	116,25	8,81	86-02-14	n.d.	105,68	—
85-04-26	101,12	107,61	6,49	86-02-28	102,13	105,23	3,10
85-05-10	105,80	112,16	6,36	86-03-14	98,85	108,18	9,34
85-05-24	111,01	116,70	5,69	86-03-28	102,22	107,61	5,39
85-06-07	99,69	113,64	13,95	86-04-11	n.d.	99,09	—
85-06-21	105,14	113,98	8,83	86-04-25	96,71	103,64	6,92
85-07-05	101,03	108,75	7,72	86-05-09	95,31	107,27	11,96
85-07-19	97,79	116,59	18,81	86-05-23	100,12	110,45	10,33
85-08-02	96,75	102,27	5,52	86-06-06	99,61	109,20	9,59
85-08-16	106,41	107,27	0,87	86-06-20	102,69	110,00	7,31
85-08-30	95,70	98,30	2,59	86-07-04	102,82	108,75	5,93
85-09-13	94,47	96,59	2,12	86-07-18	102,65	116,48	13,83
85-09-27	n.d.	96,70	—	86-08-01	96,89	110,45	13,56
85-10-11	n.d.	93,98	—	86-08-15	101,08	110,23	9,15
85-10-25	95,00	96,82	1,81				

1. Prix carcasse aux États-Unis selon le USDA.

2. Prix du marché de Montréal transformé en base carcasse.

ble et la demande plus forte, soit de novembre à janvier et de mai à juillet. Inversement, les mois où ce transfert est le plus faible sont février et mars, ainsi que les mois d'août, septembre et octobre, c'est-à-dire ceux où l'offre est la plus forte, et la demande plus faible.

Ces données nous permettent de conclure que le prix payé aux producteurs québécois devrait toujours être de 5\$ à 6\$ le 100 lbs plus élevé que le prix américain. En outre, une mise en marché efficace permettrait d'obtenir, selon les périodes de l'année, jusqu'à 10\$ ou 12\$ de plus que le prix payé aux États-Unis. Bref, les efforts déployés afin d'améliorer les conditions de mise en marché de la vache de réforme au Québec sont loin d'être inutiles, puisqu'ils permettront éventuellement d'augmenter le prix moyen payé aux producteurs du Québec.

* Richard Petit est secrétaire adjoint de la FPBQ.

TELLEMENT BIEN QUE D'AUTRES LA COPIENT!

**PROCUREZ-VOUS DONC
L'ORIGINAL...
la presse à balle ronde
KRONE**



De fabrication fort simple cette presse a comme avantage d'avoir 1/3 de moins de pièces mouvantes pour en assurer le fonctionnement comparativement aux autres presses sur le marché.

Sa chambre complètement fermée empêche les pertes de feuilles donnant une meilleure qualité de foin. Elle est conçue autant pour le foin vert que le foin sec.

La densité de la balle est facilement contrôlable grâce à un mécanisme très simple.

Le système d'emballage de plastique optionnel assure une protection du foin contre la pluie ou la neige et facilite l'entreposage à l'extérieur sans en affecter la qualité.

**GÉRARD
GARAND**
**MACHINERIE
AGRICOLE inc.**

Au Québec, dans les Maritimes
et en Ontario
distribution, vente et service
C.P. 753, 40, boul. Patrick
Drummondville (Québec) J2B 6X1
Sortie 177-179 Nord
autoroute 20
(819) 478-2858 (819) 478-2482

Par ailleurs

Claude Brabant

La production agricole est devenue une industrie des plus modernes, dont les marchés dépassent largement nos frontières. Aussi est-il plus que jamais essentiel de savoir ce qui se passe ailleurs au pays, de s'ouvrir sur le monde. Voilà ce que nous tenterons de faire dans cette chronique, grâce à un tour d'horizon des diverses publications canadiennes.

Le bœuf ontarien contingenté ?

Il est plutôt rare au Canada d'entendre des producteurs réclamer le contingentement de leur production. Pourtant, des difficultés financières importantes ont amené un groupe de producteurs de bovins de l'Ontario, réunis sous la bannière du Ontario Beef Producers for Change (OBPC), à faire campagne pour l'imposition de quotas sur la viande bovine. Les membres du groupe, des dissidents de l'Ontario Cattlemen's Association, n'avaient pas réussi à imposer leur point de vue lors de l'assemblée annuelle de cet organisme.

Convaincus que la plupart de leurs collègues seraient favorables à une telle mesure, ils ont demandé au ministre de l'Agriculture de l'Ontario, M. Jack Riddell, de tenir un référendum parmi les producteurs de bovins de la province. Celui-ci s'est dit prêt à le faire si 15 p. 100 des producteurs en faisaient la demande. Mais voilà, qui est producteur de bovins ? L'OBPC est prête à accorder ce statut à quiconque possède quatre têtes de bétail, tandis que l'OCA fixe le minimum à 10 bovins, excluant les vaches laitières. C'est le ministre qui tranchera.

Les Australiens sont contents

Tandis que la menace d'une taxe compensatrice sur les exportations de bœuf aux États-Unis plane sur la tête des Canadiens, les Australiens, eux, sont contents. C'est que la décision du Tribunal canadien des importations d'imposer une telle taxe sur le bœuf en provenance de la Communauté économique européenne les soulage d'une concurrence redoutable. En 1986, l'Australie a exporté au Canada quelque 32800 tonnes métriques de bœuf et de veau, comparativement à 13500 tonnes pour l'année 1984, alors que la CEE exportait chez nous en grandes quantités. Le Canada est le troisième marché d'exportation pour le bœuf australien.

Signalons par ailleurs que le Irish Livestock and Meat Board ainsi que Ronald A. Chisholm Ltd., qui avaient logé un appel contre la décision du Tribunal, ont abandonné la procédure en novembre dernier. Cependant, la CEE en a appelé de cette même décision en vertu des accords du GATT. Des représentants de plusieurs pays étudieront la question, et feront rapport dans quelques mois.

Abandonner l'agriculture ? Jamais !

L'agriculture coûte-t-elle trop cher aux Canadiens ? C'est la question que posait le journaliste Oliver Bentin en octobre dernier dans les pages du *Globe and Mail* de Toronto. Selon lui, les producteurs agricoles monopolisent une part excessive des fonds publics. Il cite le professeur James Forbes, de l'Université de la Colombie-Britannique, qui affirme que les contribuables canadiens versent des sommes rondelettes pour soutenir « trop d'agriculteurs marginaux occupant des terres marginales ». Le professeur Forbes soutient que les agriculteurs deviennent « hystériques » aussitôt que l'on remet en question le système de subventions et de barrières douanières, et que le gouvernement devrait faire preuve d'une volonté politique ferme pour s'attaquer au problème.

La réponse n'a pas tardé. Dans son édition du 27 octobre, le *Island Farmer* de Montague, à l'Île-du-Prince-Édouard (dans cette région que l'on surnomme le « Jardin du Golfe »), publiait une réplique claire et nette sous la signature de Bob Trotter : sans une industrie agricole

vigoureuse, les Canadiens seraient à la merci des sécheresses ou des pénuries outre-frontières, notamment aux États-Unis. C'est vrai, admet-il, les agriculteurs reçoivent des gouvernements fédéral et provinciaux, en subventions, services et exemptions fiscales, plus de 4,6 milliards de dollars par année. Mais ces mêmes agriculteurs en dépensent également 15 milliards, et font travailler, directement et indirectement, quelque 30 p. 100 de la population active du Canada. Une industrie subventionnée ? Pas plus que bien d'autres. Mais surtout, une industrie dont près du tiers des membres frôlent constamment la faillite, tandis qu'un autre tiers n'arrivent que difficilement. L'agriculture coûte peut-être cher aux Canadiens, mais quel est le prix de notre indépendance ?

SUP-R-BLOC

L'ALIMENT IDÉAL POUR UNE PERFORMANCE MAXIMUM



LIBRE
SERVICE

UNE MÉTHODE D'ALIMENTATION SÛRE ET EFFICACE QUI VOUS ÉPARGNE DU TEMPS

NOUS VOUS OFFRONS DIFFÉRENTS SUP-R-BLOCS POUR RÉPONDRE AUX BESOINS SPÉCIFIQUES DE VOS ANIMAUX.

AVANTAGES:

- AUGMENTATION DU GAIN DE POIDS
- ÉCONOMIE DE TEMPS ET DE MAIN-D'OEUVRE
- TOTALEMENT À L'ÉPREUVE DES INTEMPÉRIES
- CONTRÔLE DE CONSOMMATION ASSURÉ
- ENTIÈREMENT ÉQUILIBRÉS

LE COMPLÉMENT IDÉAL DE VOS FOURRAGES

Purina. NOUS ALIMENTONS
VOTRE SUCCÈS!



Ralston Purina